

## Fiche Projet 3

### Annexe 6.4.

#### DEFINITION DES DIFFERENTS MOYENS DE DEVELOPPER UN PROJET IMMOBILIER SUR UN TERRAIN COMMUNAL :

##### 1) Préambule : Du marché public de travaux.

La notion même de marché public revêt des contours de plus en plus extensifs, spécialement en matière de marchés travaux.

Les marchés de travaux sont définis comme suit par l'art 5 de la loi du 24/12/1993 :

*Art. 5. Au sens du présente titre, on entend par :*

*- marché public de travaux : le contrat à titre onéreux conclu entre un entrepreneur et un pouvoir adjudicateur et ayant pour objet :*

*\* soit l'exécution, soit conjointement l'exécution et la conception de travaux relatifs à une des activités visées à l'annexe 1 de la loi ou d'un ouvrage;*

*\* soit de faire réaliser par quelque moyen que ce soit un ouvrage répondant aux besoins précisés par le pouvoir adjudicateur.*

*L'ouvrage est le résultat d'un ensemble de travaux de bâtiment ou de génie civil destiné à remplir par lui-même une fonction économique ou technique.*

*Le Roi adapte l'annexe 1 de la loi selon les modifications apportées par la Commission des Communautés européennes à la liste des activités professionnelles correspondant à la nomenclature générale des activités professionnelles visées dans cette annexe.*



## 2) Analyse du texte de loi :

Partant de cette définition, la jurisprudence a fait entrer dans le champ d'application de la loi, des opérations que, jusque là, les « opérateurs » ne qualifiaient pas de marchés :

- **La définition des besoins :** préciser les besoins auxquels doivent répondre des ouvrages n'implique pas nécessairement de préciser des spécifications techniques relatives à ceux-ci, les besoins ne sont pas nécessairement ceux du pouvoir adjudicateur lui-même (p.ex. la construction de logements sociaux : le besoin est dans le chef de la population devant se loger, non dans le chef de la commune, qui doit pourtant organiser une procédure de mise en concurrence conforme à la législation sur les marchés publics)
  - « **par quelque moyen que ce soit** » : les Cours et tribunaux ont qualifié de marchés de travaux notamment les opérations suivantes :
    - à la suite d'une vente (pourtant contrat de droit civil, hors marché en soi) du terrain à une entreprise X, cette entreprise exécute des travaux répondant à des besoins du vendeur (un pouvoir adjudicateur), travaux qui conditionnaient la vente
    - à la suite de la constitution d'une société d'économie mixte avec une entreprise X (en soi, hors marché), cette entreprise se voit confier l'exécution de travaux par son associé public
    - Il suffit que le pouvoir adjudicateur ait un « intérêt économique » interprété très largement par la jurisprudence
- ⇒ **Le « par quelque moyen que ce soit » a permis toutes les extensions possibles au concept et rendu applicable la législation sur les MP dans des circonstances toujours plus nombreuses**

*Seule une vente pure et simple (c'est-à-dire non assortie de conditions, qui démontrent la définition d'un besoin par le pouvoir adjudicateur) échappe aux marchés publics, mais demeure soumise au respect des principes fondamentaux du Traité : transparence et égalité de traitement.*

### 3) Tableau récapitulatif des différents moyens de développer un projet immobilier appliqués au cas présent :

NOM	DEFINITION	AVANTAGES	INCONVENIENTS	APPLICATION AU CAS PRESENT
<b>1. VENTE PURE ET SIMPLE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vente à un entrepreneur promoteur d'un terrain ou d'un bien <u>SANS AUCUNE AUTRE CONDITION QUE LE RESPECT DES PRESCRIPTIONS URBANISTIQUES LIEES AU TERRAIN.</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AUCUN RISQUE POUR LA COMMUNE, tous les risques sont pris par le Promoteur.</li> <li>• Mise en concurrence moins formelle que pour les marchés publics (ex : dans la presse)</li> <li>• <b>Avantage financier :</b> rapidité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'acquisition éventuelle de locaux communaux dans le projet ne peut pas être signifiée au préalable, ni a posteriori.</li> <li>• Aucune directive ne peut être donnée quand au choix du programme, pas d'implication dans l'élaboration immobilière pour la ville.</li> </ul>	<b>OUI</b>
<b>2. VENTE CONDITIONNELLE DE TERRAIN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vente à un entrepreneur promoteur d'un terrain en zone constructible (rouges ou bleues au plan de secteur) afin qu'il réalise un projet immobilier <u>PREALABLEMENT DEFINI PAR LE PROPRIETAIRE.</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Commune fixe ses conditions pour la vente <b>PAR EXEMPLE SOUS FORME D'UN CAHIER DES CHARGES.</b></li> <li>• AUCUN RISQUE POUR LA COMMUNE, tous les risques sont pris par le Promoteur.</li> <li>• Mise en concurrence des MARCHES PUBLICS.</li> <li>• Possibilité de Vente en renonciation au droit d'accession : couplée à un engagement de vente des quotités terrain aux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tous les critères de sélection qualitative et d'attribution sont envisageables et doivent être déterminés au cas par cas</li> </ul>	<b>OUI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• APPLICATION POSSIBLE au cas présent.</li> <li>• Vente de terrain public par la Commune au Promoteur conditionnée à au cahier de charge précis de la Commune : <ul style="list-style-type: none"> <li>- programme à définir préalablement,</li> <li>- Possibilité d'imposition du nombre de logements moyens...</li> </ul> </li> <li>• Jeu de la concurrence <b>OBLIGATOIRE SUIVANT LA LEGISLATION DES MARCHES PUBLICS.</b></li> <li>• Vente en R.D.A préférée par Promoteurs (Renonciation au droit d'accession)</li> </ul>

NOM	DEFINITION	AVANTAGES	INCONVENIENTS	APPLICATION AU CAS PRESENT
		acquéreurs finaux à un prix qu'elle pourrait le cas échéant moduler en fonction des niveaux de revenus des acquéreurs.		
<b>3. MARCHÉ DE CONCEPTION/CONSTRUCTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Marché concernant la conception et réalisation pour le compte d'un pouvoir public (commune, société de logements...) d'un projet défini <b>SANS SON FINANCEMENT</b>. Peut être lié à la vente du terrain.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Un seul interlocuteur pour le pouvoir public qui établit précédemment son cahier des charges.</li> <li>● Le soumissionnaire s'engage à livrer le bien à un <b>prix fixé</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Financement <b>non pris</b> en charge par le soumissionnaire.</li> </ul>	<p><b>Oui</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Le projet doit être financé par la commune.</li> </ul>
<b>4. MARCHÉ DE PROMOTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Marché concernant la conception, réalisation et la promotion pour le compte d'un pouvoir public (commune, société de logements...) et/ou sur son terrain, d'un projet défini <b>Y COMPRIS SON FINANCEMENT</b>. Peut être lié à la vente du terrain.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Un seul interlocuteur pour le pouvoir public qui établit précédemment son cahier des charges.</li> <li>● Financement <b>PRIS</b> en charge par le soumissionnaire.</li> <li>● Le soumissionnaire peut s'engager à vendre le bien à un <b>prix fixé au préalable (mais pas nécessairement)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Permet toujours à la commune d'acheter au Promoteur, des surfaces dans le projet, aux modalités prévues dans le csch</li> </ul>	<p><b>OUI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● APPLICATION POSSIBLE au cas présent.</li> </ul>
<b>5. LA CREATION D'UNE SOCIETE D'ECONOMIE MIXTE - PARTENARIAT PUBLIC PRIVE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La constitution d'économie mixte dans le but de développer un projet en partenariat public-privé « S.E.M » (de type S.A., srl...)</li> <li>● Concerne des grands projets s'étalant sur de longues périodes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Appel à des financements privés, bancabilité des projets, étalement des sorties...</li> </ul>	Application du droit des marchés publics lorsque les besoins de l'opération sont définis par un pouvoir adjudicateur	<p><b>OUI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● attention cependant au problème de rentabilité</li> <li>● projet de MINIMUM 10.000.000 EUROS.</li> <li>● Jeu de la concurrence OBLIGATOIRE</li> </ul>

NOM	DEFINITION	AVANTAGES	INCONVENIENTS	APPLICATION AU CAS PRESENT
<p><b>6. ACQUISITIONS SUR PLANS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Acquisition d'un bien immobilier sur plan par un pouvoir public via une régie autonome.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● peut faire gagner du temps</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● L'application de la réglementation des marchés publics est plus délicate à imaginer</li> <li>● Nécessité de création d'une régie communale autonome</li> <li>● Le bien doit être validé par le comité d'acquisition compétent.</li> </ul>	<p><b>OUI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● la commande d'un ouvrage doit être financée par la Commune elle-même.</li> </ul>