

# L'ACCESSIBILITÉ FACILE

---

Réussir  
les 5 étapes  
de la mise en oeuvre  
de votre Ad'AP

---

OCTOBRE  
2016

N° 03

---

EO GUIDAGE

du groupe **OK E N E A**



---

# ÉDITO

---



Rémi ROCHON  
Directeur général

Vous êtes responsable d'un ou plusieurs établissements recevant du public, qu'ils soient publics ou privés, vous sortez sûrement tout juste d'un marathon qui a abouti au dépôt d'un AD'AP (Agenda d'accessibilité programmée). Félicitations, vous avez rempli vos obligations réglementaires et êtes sur le point de démarrer la phase cruciale : les travaux qui rendront enfin votre patrimoine immobilier accueillant pour les 12 millions de personnes handicapées en France.

Une petite voix vous dit de lever le pied, après tout vous avez réussi à déposer (presque) dans les temps l'AD'AP, vous avez fait les diagnostics, même planifié et budgété tous les travaux à réaliser pour les 3, 6 ou 9 ans à venir !

Au contraire, il ne faut pas traîner, il reste du pain sur la planche avant d'atteindre le Graal d'un établissement qui tienne compte des besoins de toute la population.

Il n'est malgré tout pas facile de faire avancer ce projet qui requiert des connaissances réglementaires, une compréhension de l'usage, des compétences techniques... Une expertise tout simplement !

L'accessibilité c'est notre quotidien depuis près de 25 ans, et nous avons décidé de mettre notre savoir-faire à votre disposition à travers ce guide. Pour chaque partie, un expert du domaine prend la parole pour vous apporter un éclairage mais aussi son point de vue et ses conseils.

Notre objectif, vous aider à pour réussir votre projet d'accessibilité !

Bonne lecture à tous,

**Rémi ROCHON**



# Sommaire

**On vous rafraîchit la mémoire : qu'est-ce qu'un agenda  
d'accessibilité programmée ? ..... 7**

**Les 5 étapes :**

- 1. Décryptez votre Ad'AP  
puis validez un plan d'attaque  
à votre image ..... 8**
- 2. Remontez les manches,  
réalisez l'état des lieux  
et les relevés détaillés ..... 12**
- 3. Soignez votre référentiel solutions :  
l'ami virtuel qui vous guidera  
tout au long de votre projet ..... 16**
- 4. Soignez vos consultations  
pour optimiser vos dépenses..... 22**
- 5. Choisissez les entreprises  
qui vous accompagneront  
dans la durée ..... 30**

**Ouf vous y êtes ... presque ! ..... 32**



L'ASSEMBLÉE  
LA VERRIÈRE  
↑

ESPACE RHÔNE-ALPES  
LA DOC  
LE PLATEAU  
←

TOILETTES  
POINT CAFÉ  
MONTÉE PERRACHE  
MONTÉE CENTRALE  
←

LES PETITES  
SALLES 1-19  
MONTÉE SAÛNE  
→



# On vous rafraîchit la mémoire : qu'est-ce qu'un agenda d'accessibilité programmée ?

La loi du 11 février 2005 prévoyait la mise en accessibilité de tous les établissements et installations recevant du public pour le 1er janvier 2015. Nombre d'établissements privés et publics étant en retard, sont mis à disposition des propriétaires/gestionnaires les Agendas d'Accessibilité Programmée et ce depuis le 1er janvier 2015.

L'Ad'AP est l'**opportunité facilitant une stratégie de mise en accessibilité**. Il consiste en une programmation budgétaire. Un premier avantage : il suspend les sanctions en cas de non-respect des règles d'accessibilité.

**22 septembre 2014** (mis à jour le 1<sup>er</sup> octobre 2014).

« L'Agenda d'Accessibilité Programmée (Ad'AP) permet à tout gestionnaire/propriétaire d'établissement recevant du public (ERP) de poursuivre ou de réaliser l'accessibilité de son établissement après le 1<sup>er</sup> janvier 2015. »

**Le 1er janvier 2015** qui était la date limite pour rendre accessibles les commerces, les collèges, les lycées, les musées, les mairies, les écoles..., demeure. Toutefois, l'élaboration d'un Agenda d'Accessibilité Programmée permet de se mettre en conformité sur 3, 6, 9 ans et surtout d'ouvrir à tous son établissement.

L'Agenda d'Accessibilité Programmée correspond à un engagement de réaliser des travaux dans un délai déterminé, de les financer et de respecter les règles d'accessibilité.

Le dossier d'Ad'AP devait obligatoirement être déposé avant le **27 septembre 2015** à la mairie (ou dans des cas particuliers auprès du Préfet).

Pour encadrer et motiver les retardataires un décret des sanctions N°2016 578 est paru le **13 mai dernier**. Il décrit les sanctions encourues en cas de non dépôt, non réalisation des travaux (cf. : [Décret des Sanctions, suis-je concerné et quels sont les sanctions applicables ?](#))

Cette année, le **27 septembre 2016** a marqué le 1<sup>er</sup> anniversaire de cette mesure mais aussi le lancement des travaux programmés en année 1.

Partons donc du principe que votre Ad'AP est déposé, il reste maintenant à l'activer. 5 étapes semées d'embûches vous séparent de votre objectif.

## Les 5 étapes à parcourir

1

Analyser l'Ad'ap

2

Réaliser les métrés, états des lieux

3

Établir son référentiel solutions

4

Monter la consultation

5

Analyser les réponses à vos consultations

# 1 Décryptez votre Ad'AP puis validez un plan d'attaque à votre image

Qu'il ait été fait par vos équipes, par un autre service, avec l'aide d'un diagnostiqueur ou d'un bureau de contrôle, la première chose à faire est de s'en imprégner. L'enjeu est de passer de ces merveilleux tableaux en tous genres à une feuille de route concrète pour répondre à cette simple question : comment passer de l'AD'AP aux travaux ?

N'oubliez pas que votre projet doit être le reflet de vos objectifs d'accessibilité ainsi que des moyens que vous y consacrez.



La première étape est de savoir si vous traitez l'opération de mise en œuvre des Ad'AP comme **une opération seule ou si vous profitez d'autres opérations pour y associer l'accessibilité**. Vous devez vous poser cette question dès le début du projet car cela pourra avoir une forte incidence sur la suite : le choix de votre maître d'œuvre par exemple - généraliste ou spécialiste ?

Il faudra ensuite décider du **degré d'accessibilité** que vous souhaitez : une mise en conformité stricto sensu ou une haute qualité d'accueil ? Cela dépend bien sûr de la nature de votre établissement, de vos moyens financiers et tout simplement de votre volonté profonde. Ne vous y trompez pas, il y a beaucoup de façons différentes de rendre son accueil accessible, par exemple. A vous d'interpréter ce qui a été décrit dans votre Ad'AP pour le mettre en accord avec votre vision de l'accessibilité.

Vous avez tranché ? Bien ... mais ce n'est qu'un début. Il vous faut passer ensuite au décryptage de votre Ad'AP. C'est souvent là que les problèmes surviennent. Pour rappel dans un Ad'AP vous trouverez : un budget alloué annuellement, la liste de vos non conformités à l'époque et les phases de travaux.

Il existe deux types d'Ad'AP si l'on généralise :

- Le mauvais Ad'AP qui est une liste plus ou moins exhaustive de non conformités,
- Le bon Ad'AP qui est une liste exhaustive de vos problématiques, déjà structurée et proposant des solutions.

Malheureusement seulement 10% des Ad'AP de nos clients sont de la 2<sup>ème</sup> catégorie, ce qui les oblige à tout re-détailler : métrés, problématiques, état des lieux... vous faites partie de ce groupe-là ? Ne vous inquiétez pas ! On vous donne des conseils et méthodes pour reprendre votre projet en main dans le chapitre suivant.

Autre point de vigilance : votre diagnostic a été réalisé **avant l'Arrêté du 8 décembre 2014**, il pourrait donc ne pas prendre en compte certaines informations clefs. Ces textes donnent en effet de nombreuses précisions sur les normes et de nouvelles obligations réglementaires (comme l'équipement de l'accueil avec une boucle à induction magnétique). Pensez donc à consulter cet arrêté pour prendre en compte ces informations clefs quant à l'obtention de votre attestation.

## Des aides précieuses !

Si vous n'avez pas la chance d'avoir une maîtrise d'œuvre en interne, les architectes et bureaux d'études sont là pour vous accompagner.

### En quoi un maître d'œuvre peut vous aider ?

Que vous ayez un ou plusieurs bâtiments à mettre en accessibilité, c'est un projet qu'il ne faut pas prendre à la légère. Chaque euro investi a pour objectif d'améliorer l'accès aux services des personnes

qui rencontrent des difficultés pour se déplacer, s'orienter ou communiquer. Alors, pour garantir l'harmonie du projet, faire appel à un chef d'orchestre est votre meilleur atout.

Un architecte ou bureau d'études spécialisé en accessibilité vous facilitera la vie en vous aidant à :

- Organiser et coordonner les travaux (réaliser les études techniques et architecturales) en fonction de vos engagements pris dans l'Ad'AP ;
- Concevoir les aménagements nécessaires ;
- Sélectionner les bons produits ;
- Choisir les entreprises qui réaliseront les travaux ;
- Réaliser le suivi des chantiers et contrôler leur bonne exécution ;
- Suivre votre budget ;
- Gérer les formalités administratives.

Un maître d'œuvre spécialisé en accessibilité connaît sur le bout des doigts la réglementation applicable dans le bâtiment et les attentes de chaque famille de handicaps. Grâce à ses compétences techniques, il saura anticiper l'impact de la mise en accessibilité sur d'autres aspects comme la préservation du patrimoine ou la sécurité incendie. Vous enrichir d'une telle ressource vous permettra une mise en accessibilité cohérente dans le respect des budgets prévus.

L'objectif est bien de **vous faire gagner du temps et vous éviter des dépenses inutiles** pour, au final, **satisfaire tous vos usagers**.

Alors, à moins que vous ayez toutes les compétences nécessaires en interne, ne vous privez pas de cette aide précieuse ! C'est le meilleur moyen de transformer la contrainte réglementaire en réelle opportunité de valoriser votre patrimoine.

---

---

# Paroles d'expert

.....

## Attention aux arnaques !

.....

Vous êtes en retard pour déposer votre Ad'AP et vous aimeriez bien qu'on vous tire rapidement cette épine du pied. Ne cédez pas au démarchage agressif, nous allons vous aider à sélectionner les bons professionnels. Certaines entreprises peu scrupuleuses ont vu dans les Ad'AP, une opportunité de faire de gros bénéfices en jouant sur la peur des sanctions. Méfiez-vous des sociétés qui prétendent être mandatées par un organisme officiel. Souvent, elles ne proposent rien de plus que ce qui est disponible gratuitement sur le site du Ministère, comme les outils d'autodiagnostic.

**Pour éviter ce piège : demandez des références !** Chaque entreprise devra être en mesure de vous fournir des références clients, des preuves de l'expérience professionnelle des intervenants et des justificatifs de formation. Privilégier des cabinets qui ont pignon sur rue depuis plusieurs années vous assurera de ne pas vous tromper. Notre recommandation : si vous avez besoin de vous faire accompagner pour vos diagnostics ou vos Ad'AP, tournez-vous vers de vrais spécialistes de l'accessibilité, dont l'expertise est reconnue. Nous vous en avons fait une petite sélection, non exhaustive mais sûre.

ACCESSMETRIE, CITAE, NORMALL , A2CH, ACCA CONSEIL, ASCAUDIT MOBILITE, UNIVACCESS ... chacun d'entre eux ayant une spécificité ; certains sont les spécialistes des sites complexes et d'envergure ou des réseaux points de vente. N'hésitez pas aller visiter leurs sites web.

Si vous vous tournez vers un autre prestataire, n'oubliez pas de vérifier ses compétences techniques en accessibilité, son expérience et ses références. Et surtout, ne signez rien sous la menace de sanctions.

---

---



Lise, Experte  
en accessibilité



*Méfiez-vous  
des sociétés qui  
prétendent être  
mandatées  
par un organisme  
officiel. Souvent,  
elles ne proposent  
rien de plus que ce  
qui est disponible  
gratuitement sur le  
site du Ministère*





## EN RÉSUMÉ ÉTAPE 1

### Décryptez votre Ad'AP puis validez un plan d'attaque à votre image

Votre diagnostic et votre Ad'AP sont certes les bases de votre projet d'accessibilité mais ce ne sont pas des documents activables au niveau opérationnel. Il vous faudra donc les « traduire » en opérations et placer le curseur entre le strict respect réglementaire et la qualité d'usage. Suivant votre patrimoine, le degré de technicité peut être plus ou moins important, aussi pour ne pas commettre d'impairs ou générer des frais inutiles, entourez-vous de professionnels pour vous accompagner comme une maîtrise d'œuvre spécialisée.



## 2 Remontez les manches, réalisez l'état des lieux et les relevés détaillés

Comme nous vous l'expliquions précédemment, 90% des Ad'AP ne sont pas opérationnels : ils ne contiennent qu'une liste de problématiques. Impossible donc de faire suivre le contenu des diagnostics en l'état à un artisan ou une entreprise, personne ne pourra faire une offre sans retraitement de ces informations. Il va falloir se plonger à nouveau dans le détail.

Quelle est la nature de mon sol, quelles sont les dimensions précises des marches, combien y en a-t-il, quelles surfaces vitrées couvrir, quelle distance entre la place PMR\* et l'entrée, sont donc vos nouvelles questions existentielles, parmi des centaines d'autres...

### Pourquoi est-ce essentiel ?

Pour monter votre consultation vous avez besoin d'informations détaillées et fiables à communiquer. Il vous suffit de suivre ces quelques conseils :

- Traduisez l'information proposée dans vos diagnostics : par exemple "poser un rappel tactile à 50 cm de la première marche" ne permet pas de choisir le produit ni la quantité nécessaire ;
- Réalisez un détail des quantités estimatif (DQE) ou mieux, des relevés en situation pour intégrer toutes les spécificités de chaque lieu ;
- Compilez ces informations dans un document, un simple excel bien construit suffit.

Préparer avec soin votre chantier en collectant ces informations déterminantes est la garantie d'augmenter vos chances de succès.

\* personne à mobilité réduite

\*\* maître d'oeuvre

\*\*\* assistant à maîtrise d'ouvrage

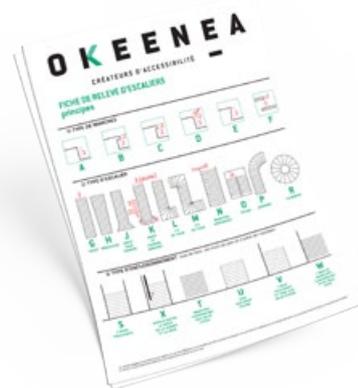
C'est également l'occasion d'affiner votre budget et de préparer le choix des produits.

### Qui peut vous accompagner ?

Il s'agit à cette étape d'être très précis. Si vos équipes sont déjà débordées, faites-vous aider par un MOE\*\* ou un AMO\*\*\*.

### Des outils pratiques ?

Nous avons conçu des outils simples comme la fiche de relevés escaliers ou la fiche d'aide au choix signalétique, que vous pouvez utiliser sans formation spécifique préalable.



---

---

# Paroles d'expert

.....

## Trucs et astuces de Samuel, responsable du bureau d'études (BE) pour bien mesurer votre escalier

.....

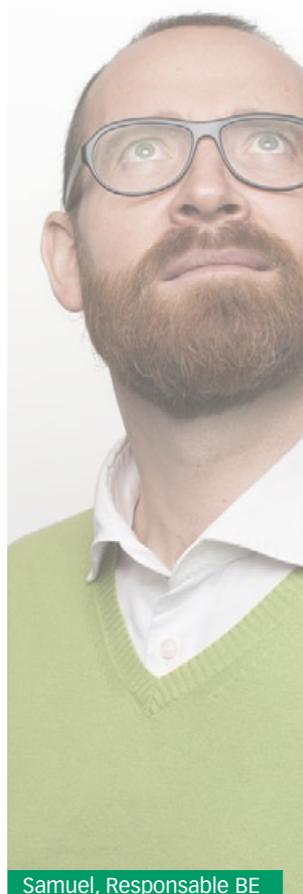
Voilà ce qu'il vous faudra analyser pour prendre les mesures de votre escalier correctement, ne rien oublier, et fournir les informations suffisantes pour que nous puissions estimer le temps de pose, et définir les outils nécessaires.

**1 - Intérieur ou extérieur :** les produits ne sont pas les mêmes si votre escalier est exposé à la pluie, au gel... La mise en œuvre non plus, selon que vous soyez en intérieur à faible passage ou en extérieur sur un très gros trafic.

**2 - La nature du sol :** connaître la matière de votre escalier est essentiel pour déterminer la méthode de pose ou le choix d'un produit. Bois, béton brut, pierre ancienne, moquette ? N'oubliez pas non plus de préciser la matière sous le revêtement. Surtout si celle-ci est différente : ce ne sont pas les mêmes vis, ni le même temps de pose.

**3 - La forme des marches :** elle détermine le produit pour les nez de marche, et dans une moindre mesure celui pour les contremarches ou le palier. Sont-elles droite ? Courbes ? Biseautées ? Usées, droites, planes, lisses, cassées, à nez en bec de corbin, ou droit ? Quelle épaisseur ? C'est cette description, que bien entendu des photos aideront considérablement à étayer, qui permet de définir au final un choix le plus conforme et le plus adapté à votre besoin.

**4 - Les dimensions :** le plus important reste les dimensions. La largeur des marches de bout en bout. L'emprise de la main courante sur la marche si besoin. Si les marches ne sont pas de même largeur, fournissez un relevé précis ! En fonction de ces dimensions, nous serons en mesure de préparer au mieux les équipements, optimiser les chutes, et de choisir la bonne dimension de barre... Il reste à mesurer la hauteur des deux contremarches : la première et la dernière, et enfin de confirmer la largeur nécessaire pour équiper le palier d'une bande d'éveil à la vigilance : un retour sur le côté ? Une porte qui gêne ? Un mur trop près qui empêche de poser ? Indiquez-le ! N'ayez pas peur de fournir trop de dimensions ! Comme dit un dicton de poseur d'escaliers : chantier bien mesuré, chantier bien terminé ! Ils disent aussi : un chantier, c'est comme une blanquette : c'est toujours meilleur quand c'est préparé longtemps à l'avance ! » Toujours dans le souci de vous accompagner, notre BE a créé une fiche de relevé pour les escaliers, la signalétique... contactez-nous pour la recevoir !



Samuel, Responsable BE



*N'ayez pas peur  
de fournir trop  
de dimensions !  
Comme dit un  
dicton de poseur  
d'escaliers : chantier  
bien mesuré, chantier  
bien terminé !*





# – Retour d'expérience –

## LA MANUFACTURE DES TABACS UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON 3



### Un site historique d'envergure labellisé patrimoine du XX<sup>ème</sup> siècle

Achévé en 1932 par l'architecte Joseph Clugnet, le bâtiment comptait près de 700 employés oeuvrant entre autres à la fabrication de la célèbre Gauloise jusqu'en 1988.

Les bâtiments ont été restaurés et agrandis par l'architecte Albert Constantin, pour devenir les nouveaux locaux de l'Université Jean Moulin - Lyon 3 en 1998 qui accueillent près de 15 000 étudiants chaque année.

En reconnaissance de la qualité architecturale du bâtiment ainsi que du souvenir de son activité, la Manufacture des tabacs est labellisée aujourd'hui « patrimoine du XX<sup>ème</sup> siècle ».

### Notre problématique : proposer et installer des solutions d'accessibilité les plus adaptées à chacun des 100 escaliers de l'Université.

La mise aux normes des escaliers de ce site historique a requis l'intervention de notre bureau d'études en amont du projet afin de :

- Préconiser les meilleures solutions pour chacun des escaliers en prenant en compte les contraintes de sécurité, durabilité, budgétaires et esthétiques du lieu ;
- Avoir tous les métrés exacts et ainsi préparer les produits chez nous pour n'avoir que la pose à réaliser une fois sur place (diminution des nuisances sonores, du temps de pose...).



*Pour ce chantier de grande envergure, notre bureau d'études s'est rendu plusieurs fois sur site afin de faire des relevés précis. Nous avons ainsi pu remettre à notre client une offre très détaillée et étayée par des données techniques issues de notre longue expérience de la sécurisation d'escaliers. Cette synthèse servira de document de référence entre toutes les parties prenantes tout au long de la réalisation.*



**Témoignage de Samuel,**  
responsable du bureau d'études



La Manufacture des tabacs, LYON



## EN RÉSUMÉ ÉTAPE 2

### Remontez les manches, réalisez l'état des lieux et les relevés détaillés

Le travail sur les métrés et l'état des lieux est crucial pour la réussite de votre projet. Si ces éléments sont clairs, précis et rigoureux, les réponses et les devis que vous recevrez lors de votre consultation seront d'autant plus justes. Vous vous éviterez ainsi des problématiques de chantiers et limiterez le risque d'équipements non pérennes.



# 3 Soignez votre référentiel solutions : l'ami virtuel qui vous guidera tout au long de votre projet

Maintenant que vous savez où vous voulez aller, choisissez le chemin pour vous y rendre. Attention, ces choix seront déterminants et vous suivront tout au long du projet et même au-delà !

**C'est le moment de concevoir votre référentiel produits et solutions d'accessibilité.**

## Qu'est-ce qu'un référentiel solutions et produits d'accessibilité ?

C'est le recueil de solutions que vous aurez choisies pour répondre à chaque besoin de mise en accessibilité. Il vous permettra de structurer votre démarche, préciser vos besoins et de vérifier le budget.

C'est à partir de cette étape que votre projet prend corps et devient concret grâce à votre meilleure compréhension du champ des possibles.

vous proposer des solutions d'effet équivalent, mentionnées dans l'arrêté du 8 décembre 2014.

Ils auront aussi l'avantage d'être au fait de la réglementation et des normes qui régissent l'accessibilité. Vous avez envie de vous former sur la partie normative et réglementaire encadrant l'accessibilité ?

[Téléchargez nos 2 livres blancs](#) gratuitement pour mieux comprendre la réglementation accessibilité.

Vous l'aurez compris, il est essentiel de bien établir votre besoin pour choisir des produits répondant aux normes notamment mais aussi de vous assurer qu'ils seront installés dans les règles de l'art (réglementation et usage). **Les fabricants seront de bons conseils, sollicitez-les.** Ils auront l'avantage de bien connaître les équipements, mais aussi de

## ASTUCE



**Demandez des échantillons et des fiches détaillées aux fabricants, faites vos études comparatives en gardant votre esprit critique et comme souvent, sachez écouter votre intuition, votre meilleure alliée !**

### À quoi sert-il ?

Le référentiel produits et solutions d'accessibilité est l'un des piliers de votre prochaine consultation. Il vous permettra de préciser votre besoin, votre demande auprès des candidats. Le plus clair il est, plus les entreprises

pourront vous apporter des solutions répondant à vos critères de choix !

Ce référentiel garantira l'homogénéité des solutions mises en œuvre sur votre/vos site(s). C'est une véritable solutionthèque à laquelle vous pourrez vous référer tout au long de votre projet.

### Qui peut vous accompagner ?

Bien sûr, l'AMO ou le MOE peuvent se charger de la partie étude et vous prescrire les solutions adaptées. Il existe pour eux des outils comme le guide d'aide au choix des solutions podotactiles qui leur permet de savoir quel produit mettre en fonction de la nature du sol.

### Donnez-vous toutes les chances de choisir la solution au meilleur rapport qualité/prix

L'accessibilité est une filière à part entière comptant dans ses rangs des fabricants industriels. Vous rapprocher d'eux, c'est mettre toutes les chances de votre côté de faire des économies. En effet pour un produit équivalent chez un distributeur, vous ne supporterez pas la marge commerciale !



---

---

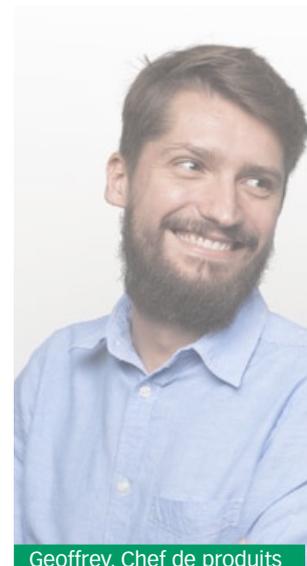
# Paroles d'experts

## — CONSEIL — N°1

.....

### Résoudre le casse-tête du choix des produits !

.....



Vous avez dans une main une liste de non conformités, dans l'autre un catalogue de produits divers et variés. Vous êtes en bonne voie pour commencer votre référentiel solutions. Nombre de questions vous assaillent soudain : comment savoir si ce clou en inox bombé avec tige correspond à mon besoin ? Vais-je pouvoir le poser facilement sur ma moquette ? Suis-je certain que ce produit respecte la réglementation ? ...

La démarche du choix des produits débute par la définition des critères à prendre en compte. Voici les exemples les plus courants.

- **Le nombre de visiteurs** : pour vous orienter vers des gammes à fort passage ou faible passage et rester en juste-qualité ;
- **La mise en oeuvre** : par vos soins en toute autonomie ou clé en main par un poseur qualifié ;
- **L'esthétique** : la bonne esthétique est celle qui vous correspond, robuste ou luxueuse, choisissez celle qui est adaptée à votre site, votre image, vos pratiques ;
- **La conformité réglementaire et normative** : même si ça paraît évident, choisissez des produits conformes aux lois et normes en vigueur, accessibilité ne veut pas dire « n'importe quoi », elle est très encadrée ;
- **La pérennité** : déterminez la durée de vie que vous souhaitez pour l'ouvrage, tenez compte des caractéristiques particulières de votre patrimoine, il en découlera naturellement une gamme qui correspond.

Cette liste n'est pas exhaustive mais vous permet de ne pas oublier les principaux critères ! A savoir aussi, même si votre budget est réduit, il existe des solutions efficaces et durables. Les marques proposent généralement plusieurs gammes avec des niveaux de prix adaptés à vos moyens. Les fabricants sont d'ailleurs une excellente source d'informations. Ils sauront vous apporter une expertise difficile à acquérir.



*il est essentiel  
de bien établir  
votre besoin,  
de choisir  
des produits  
répondant  
aux normes et  
de vous assurer  
qu'ils seront  
installés dans  
les règles  
de l'art*

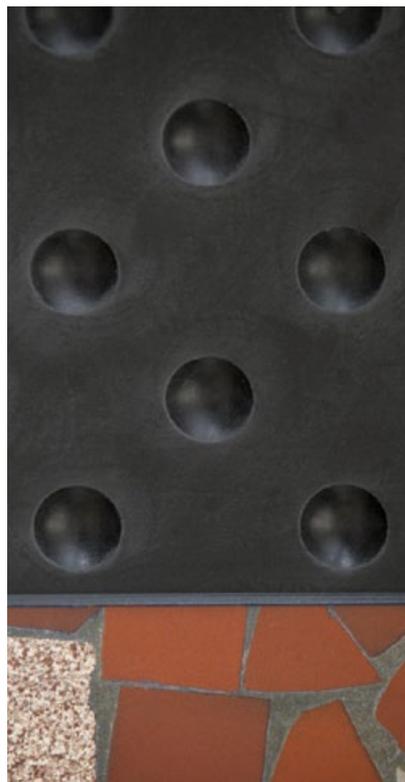
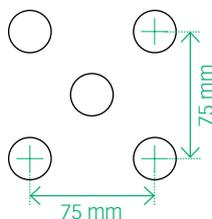


Prenons par exemple le cas de la sécurisation des escaliers, et plus précisément le cas des bandes d'éveil à la vigilance (BEV)\*.

### Connaissez-vous les 4 points critiques pour choisir une BEV ?

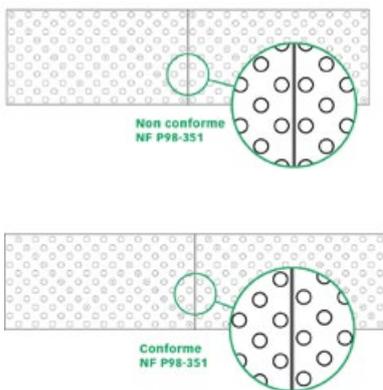
#### 1 – La disposition et le nombre de plots.

La norme NF P98-351 indique que les plots doivent être au nombre de huit dans le sens de la profondeur, écartés de 75 mm et disposés en quinconce. En haut des escaliers, le nombre de plots peut être réduit à une alternance de 6 et 5 plots dans le sens de la profondeur. Avant de choisir votre bande d'éveil de vigilance, vérifiez bien leur nombre et leur disposition car certains produits importés peuvent répondre à d'autres normes internationales et ne pas correspondre aux normes françaises.



#### 2 – À vérifier lors de la pose : la continuité !

C'est le deuxième point de vigilance sur la disposition des plots et elle concerne les produits constitués de plots posés sur une semelle. Vérifiez bien que les bandes soient asymétriques afin que le motif en quinconce soit respecté entre les bandes adjacentes. Si une bande ne respectait pas cette asymétrie nous vous déconseillons de l'installer car vous ne seriez pas conforme à la réglementation.



#### 3 – Les matériaux utilisés.

Ils peuvent être très différents, nous retrouvons principalement sur le marché des matériaux métalliques comme l'aluminium, l'inox ou le laiton et des matériaux souples comme la résine méthacrylate, le polyuréthane ou le caoutchouc.

Le premier point de vigilance concerne la résistance au feu. En effet, dans le cas d'une installation en intérieur, écarter tous les produits sans PV (procès verbal) de résistance au feu et à la fumée, la norme impose un classement minimum M3F3 pour ces produits et certains ne la respectent pas.

#### 4 – Tous les matériaux ne se valent pas.

En termes de durée de vie, certains matériaux vont rouiller, d'autres résines risquent de casser (parfois même au cours du transport) et les économies réalisées restent à prouver.

### Globalement vérifiez que votre bande d'éveil de vigilance respecte bien la norme NF P98-351 !

Pour conclure, le choix des produits reste complexe mais en l'abondant avec méthode vous éviterez de nombreuses déconvenues !



\* Ndr : Pour rappel les bandes d'éveil de vigilance sont les plots posés au sol que l'on retrouve en haut des escaliers, en bordure de quais ou devant les passages piétons.

---

---

## — CONSEIL — N°2

.....

### **Pensez aux solutions d'effet équivalent !**

.....

Entre réglementation et usages il n'est pas toujours évident de trouver LA SOLUTION à mettre en œuvre pour répondre aux différentes attentes. Heureusement, depuis décembre 2014, la loi autorise les solutions d'effet équivalent : des dispositifs répondant au même besoin que les produits préconisés dans vos Agendas d'Accessibilité Programmée. Cerise sur le gâteau, ils peuvent être économiquement intéressants pour vous !

#### **Les " solutions d'effet équivalent " (SEE) qu'est-ce que c'est ?**



##### **Ce que dit la réglementation :**

L'arrêté du 8 décembre 2014 précise dès son premier article : « *des solutions d'effet équivalent peuvent être mises en œuvre dès lors que celles-ci satisfont aux mêmes objectifs* ». Cela permet le déploiement de réponses techniques non décrites dans la réglementation qui répondront tout de même aux besoins des usagers.

#### **Comment définir une solution d'effet équivalent ?**

C'est facile, à chaque article de l'arrêté l'usage attendu est décrit. Il permet de définir l'objectif de l'article puis est suivi des caractéristiques minimales à respecter. Si votre solution permet d'atteindre l'usage attendu, vous êtes devant une solution d'effet équivalent !

#### **Des exemples concrets de solutions d'effet équivalent déjà existantes ?**

Exemple de la BALISE SONORE pour les déficients visuels

Simple à mettre en œuvre, cette solution innovante permet de donner une identité sonore à votre patrimoine et répond concrètement à l'objectif de l'article 4. (Article 4 : « *Les entrées principales du bâtiment sont facilement repérables et détectables par des éléments architecturaux ou par un traitement utilisant des matériaux différents ou visuellement contrastés* »)

Comment ça fonctionne ? Comme les feux sonores radiocommandés ! En effet les balises sonores délivrent des messages via un hautparleur lorsqu'un



Martin, Vice-président



*Si votre solution permet d'atteindre l'usage attendu, vous êtes devant une solution d'effet équivalent !*



usager déclenche sa télécommande universelle. Elles permettent l'identification, le repérage et l'orientation de l'utilisateur grâce aux messages délivrés.

Facile à installer c'est une réponse efficace, plébiscitée par les utilisateurs déficients visuels et présentée dans l'ensemble des guides AFNOR traitant les sujets de signalétiques multisensorielles.

Son efficacité a clairement été prouvée par une étude de l'Institut de la Vision : il existe un écart en termes d'efficacité, entre la localisation de l'entrée d'un bâtiment équipé ou non d'une balise : **100% des participants ont réussi en présence de balise, contre seulement 20% sans balise**, sans compter le gain de temps et la diminution du stress qui sont non négligeables.

Les participants ont déclaré à l'unanimité qu'il leur avait été plus facile de repérer les entrées lorsqu'ils avaient la possibilité de s'aider d'une balise sonore que lorsqu'aucune balise ne pouvait être activée :

<i>« C'est évident ! J'ai été beaucoup plus rapide »</i>	<i>« En plus, ça ne demande pas d'effort »</i>
<i>« Il n'y a pas de doutes. C'est rassurant, on est sûr d'être au bon endroit »</i>	<i>« Il n'y a pas de comparaison possible ! »</i>
	<i>« Avec la balise c'est facile »</i>

80% des déficients visuels citent spontanément la balise sonore comme étant le dispositif le plus utile pour eux. 81.3% des participants qui possèdent une télécommande l'utilisent pour activer les balises sonores.

**Le mot de la fin : il existe de nombreux outils permettant de répondre aux objectifs d'usages fixés par l'arrêté du 8 décembre 2014 et qui plus est, peuvent être économiquement intéressants.**



## EN RÉSUMÉ ÉTAPE 3

### Soignez votre référentiel solutions : l'ami virtuel qui vous guidera tout au long de votre projet

Le référentiel produits et solutions d'accessibilité sera la base de votre communication avec vos potentiels fournisseurs. Le choix des produits quant à lui fait partie intégrante de la réussite de votre projet tant au niveau du service rendu qu'au niveau budgétaire. Il est donc essentiel de vous poser les bonnes questions sur le trafic sur votre site, la méthode de mise en œuvre, l'esthétique, la durabilité, le respect de l'environnement, la durabilité et bien évidemment la réglementation.



# 4 Soignez vos consultations pour optimiser vos dépenses

Votre projet est dorénavant bien avancé ! Vous avez clairement compris vos besoins, et identifié des solutions répondant à vos problématiques.

Il ne vous reste « plus qu'à » monter la consultation !

En déposant votre Ad'AP vous vous êtes engagé sur un planning : tels travaux en année 1 de l'Ad'AP etc. Vous avez pu lire que le [décret des sanctions N° 2016 578](#) paru en mai 2016 s'applique aux personnes ne respectant pas ce fameux calendrier de mise en œuvre notamment. Il est pourtant important de savoir que vous pouvez modifier ces plannings. Globalement tant que vous réalisez des travaux d'un montant similaire, peu importe l'ordre.

Aussi plusieurs options s'offrent à vous :

– **Vous pouvez commencer par toute la partie équipements.** Elle est généralement moins coûteuse que certains travaux et ne demande pas un gros travail de préparation en amont.

## Notre préconisation :

Commencez par les équipements ! C'est simple, c'est lisible, c'est moins onéreux.

### Deux avantages :

- Cela vous laisse plus de temps pour préparer vos travaux.
  - Les équipements d'accessibilité ont souvent vocation à sécuriser et à faciliter les déplacements dans votre bâtiment pour tous les visiteurs (signalétique, sécurisation des escaliers ...)
- **Les Ad'AP sont très souvent organisés bâtiment par bâtiment.** Pour des raisons économiques, techniques ou logistiques vous pouvez aussi phaser votre mise en œuvre thématique par thématique. Par exemple : tous les accueils, tous les EPMR (élevateur pour personnes à mobilité réduite), tous les escaliers... (cf. "Attention aux arnaques !", page 10)

Si vous choisissez de débiter par les équipements, deux cas possibles peuvent se présenter :

### 1- Cas de la fourniture seule :

si vous planifiez d'installer les produits avec vos équipes et de réaliser les travaux en interne, vous devez **acheter les produits dans les meilleures conditions.**

#### Nos conseils :

- Demandez un bordereau de prix détaillé, les fiches techniques, les fiches de pose, une étude d'implantation ;
- Vérifiez que les produits sont disponibles et vous seront expédiés dans les délais attendus ;
- Explorez bien le marché, comme nous le faisons au niveau du référentiel de solutions d'accessibilité, il existe des solutions d'effet équivalent qui vous permettront probablement de faire des économies ;
- L'idéal est d'avoir un contact humain avec un expert qui vous guide au téléphone ou mieux, qui vous rende visite. Demandez, on ne sait jamais !

### 2- Cas de la fourniture et pose :

si au contraire vous en confiez la réalisation à une ou plusieurs entreprises, vous devez choisir qui sera le plus à même de vous aider à atteindre vos objectifs en respectant vos contraintes (site ouvert, horaires...).

#### Nos conseils :

- Etudiez la méthodologie – pensez à la mise en œuvre : qui sera votre interlocuteur, quels outils de communication ... ;
- Vérifiez les références – certaines pourront être similaires à votre projet ;
- Demandez une garantie pour la pose et les produits ;
- Pour vous rassurer vous pouvez aussi demander des labels, des certifications.

Dans tous les cas cela passe par une consultation, en gré à gré ou via la **commande publique.**

### Votre enjeu principal en tant qu'acheteur :

être sûr que votre projet retiendra l'attention d'une entreprise pour ne pas vous retrouver seul face au vide. Vérifiez donc qu'il existe des corps de métier susceptibles de réaliser ce genre de travaux, échangez avec eux le plus en amont possible, ils peuvent être de bons conseils pour découper les lots selon les spécialités ou décrire correctement les travaux à réaliser.



Demandez un catalogue produit ou un BPU à toutes les entreprises que vous souhaitez consulter

# Olivier Demilly | Société Odialis

## ENTREVUE

*Odialis est un cabinet spécialisé dans les marchés publics qui réalise à la fois des missions d'AMOA, d'AMOE et de formation auprès des collectivités et de missions de conseil et d'accompagnement pour les entreprises. Aujourd'hui ce sont à peu près 1900 clients qui ont été accompagnés en 7 ans. 90% de l'activité porte sur des problématiques de réponse ou de montage de marchés publics.*

### **Quels conseils pouvez-vous donner aux personnes en charge de la rédaction des appels d'offre / consultations ?**

Une bonne consultation passe par une expression claire du besoin c'est la clef pour avoir de bonnes offres.

Pour cela voilà quelques conseils :

– S'assurer de la qualité du cahier des charges, du CCTP. Il ne doit pas être perçu comme orienté en étant trop précis, de façon à laisser la possibilité aux entreprises de s'exprimer. Ces CCTP doivent être faits dans les règles de l'art par rapport au domaine dans lequel on souhaite mener la consultation en citant par exemples les normes et aspects réglementaires

– Comme le rappelle la réforme, en connaissant bien son marché, être capable d'allotir de façon pertinente. C'est-à-dire, de faire des lots qui correspondent à des sujets d'expertise, ce qui permettra à des PME/TPE de pouvoir répondre et donc à mon niveau de couvrir et d'avoir une satisfaction de mon besoin optimal.

– De préconiser au maximum l'usage des variantes pour permettre à des offres innovantes de pouvoir répondre. D'ailleurs depuis avril il est possible de les imposer.

– Enfin, on note que les entreprises sont de plus en plus sensibles aux démarches environnementales, au développement durable. L'acheteur doit

donc se poser la question : comment puis-je valoriser des entreprises étant dans cette démarche et comment dans le cadre de mon marché, je pourrai faire de l'environnement un critère pour ma consultation.

(...)

de prestations ou de fournitures de proposer un critère unique qui serait le prix, par contre c'est interdit pour des marchés de travaux.

La pondération des critères est très importante car c'est un moyen de faire passer un message aux entreprises.



Olivier Demilly, Société Odialis

### **L'impact de la pondération des critères est vraiment importante.**

### **Quels sont les dangers identifiés de surpondérer le prix ? La technique ? ou tout autre critère ?**

Fixer des critères est une obligation.

Le principe est de choisir l'offre la plus économiquement avantageuse selon une pluralité de critères. D'ailleurs ce thème est particulièrement bien développé dans la nouvelle réforme des marchés publics (Art. 62). Il est possible aujourd'hui pour des marchés

– Si l'on surpondère le prix, je fais passer le message que c'est ma priorité. Il faut bien réfléchir en amont car on relaie ainsi la qualité au second plan. Pour le répondant le message est clair : « je n'ai pas d'argent, je veux donc un prix »

– A l'inverse si l'on attend des offres de qualité et que l'on souhaite faire passer ce message-là aux entreprises, on valorisera la qualité du mémoire technique. On remontera ainsi sa note. Dans la pondération du mémoire

technique, on trouve un certain nombre de sous critères qu'il est possible d'utiliser. Dans la réforme du code (Art 62), il est mentionné que l'on peut faire appel à des critères tels que la qualité, l'esthétique, la performance technique, l'accessibilité, des caractéristiques fonctionnelles, ... Les nouveautés suite à la réforme : l'apprentissage, la diversité, la garantie d'une rémunération équitable pour les producteurs, le respect de la biodiversité, le bien-être animal... (...)

**Vous vous êtes donc penché sur le thème de l'accessibilité. Quels sont les types d'entreprises susceptibles de répondre ? quels sont les avantages et les inconvénients selon les profils ?**

Avec l'accessibilité, nous sommes typiquement dans le genre de marché où l'on trouve à la fois des spécialistes avec une véritable culture et périmètre d'expertise large sur le domaine et avec des entreprises plutôt généralistes issues du BTP qui proposent aussi des prestations du genre. C'est pour ce type de marché que les acheteurs doivent vraiment prendre conscience :

- Qu'il va se trouver face à deux typologies différentes d'entreprises.
- Que l'accessibilité est un secteur soumis à nombre de contraintes réglementaires et qu'une réelle expertise est requise pour qu'elle soit correctement effectuée.

Vous l'aurez compris, pour ce genre de marché, il est crucial que l'acheteur ait une vision claire de son besoin de manière à rédiger le cahier des charges le plus précis possible. Certes certains pourront avoir des besoins très standards, pour d'autres ce sera la technicité qui primera ou le volume de pose... Dans tous les cas c'est bien sur lui que porte la responsabilité de bien caractériser son marché. Il est

donc fortement conseillé dans ce genre de situation, d'avoir entendu, d'avoir rencontré des spécialistes de l'accessibilité pour clarifier le niveau de technicité attendu.

L'avantage pour l'acheteur de bien circonscrire son marché : plus il y a d'offres, plus c'est intéressant au niveau de l'achat.

Le risque pour l'acheteur : s'il a mal appréhendé le marché de l'accessibilité, il peut se retrouver avec « tout et n'importe quoi ». C'est-à-dire avec des prix qui ne correspondent à rien, des

niveaux de technicité extrêmement inégaux, ...

Pour éviter ce risque pour un marché accessibilité : se référer aux fondamentaux.

- L'acheteur doit avoir conscience que c'est un marché de spécialistes,

d'opportunistes ou de généralistes.

- Qu'il est important pour lui de bien maîtriser son marché pour exprimer clairement son besoin, afin de permettre aux spécialistes, aux généralistes d'y répondre. Le choix des critères lui permettra de choisir l'offre la plus avantageuse.

“  
*Allotir les équipements d'accessibilité : cela me semble pertinent en effet*,  
”

**Doit-on allotir les équipements d'accessibilité ?**

Allotir les équipements d'accessibilité : cela me semble

pertinent en effet ! Encore une fois c'est directement lié à la satisfaction du client final : la maîtrise d'ouvrage. Ce sont des équipements sensibles car utilisés par les visiteurs dans des bâtiments ouverts au public (scolaires, mairies, bibliothèques, infrastructures sportives ...).

Autre raison, le nouveau code des marchés essaie de sensibiliser au maximum les acheteurs au coût global c'est à dire la notion de cycle de vie pour lequel on prend en compte le coût de l'installation, de la maintenance, de la durée de vie des solutions et du recyclage. Pour l'accessibilité qui se doit d'être pérenne, un mauvais investissement peut avoir des conséquences relativement importantes soit financières, soit en termes d'image, voire en termes de sécurité.

De plus il y a de l'innovation dans ce secteur, ce serait dommage que l'acheteur se prive de cette piste-là.

---

---

# Paroles d'expert

.....

## Les consultations pour des marchés accessibilité vues du côté candidat

.....

*Nous avons régulièrement l'occasion d'échanger avec nos clients et partenaires sur leur parcours, leur projet d'accessibilité. Nous en avons déduit nombres d'enseignements, identifié les pièges à éviter notamment lors de la formalisation de votre consultation d'entreprises. En voici une synthèse !*

### **Êtes-vous accompagné d'un maître d'œuvre pour cette formalisation ?**

Attention aux habitudes qui consisteraient à créer un marché de rénovation classique déguisé en marché de mise en accessibilité. L'accessibilité possède des aspects bien particuliers au même titre que la rénovation thermique. Il convient de réaliser une étude préalable afin d'évaluer le type de consultation à mener ainsi que l'allotissement idéal pour obtenir une prestation économiquement avantageuse. La coordination des différents corps d'état qu'exerce le maître d'œuvre reste quant à elle classique dans ce type d'opération.

Sachez par ailleurs qu'il existe un nombre important de maîtres d'œuvre spécialisés dans les opérations de mise en accessibilité qui ont une connaissance parfaite des derniers changements de normes et réglementations en vigueur pour votre ERP.

### **Avez-vous songé à faire appel à vos propres services techniques ?**

Qui dit Ad'AP dit planification sur 3, 6 ou 9 ans. Vous pouvez donc éventuellement faire intervenir vos services techniques pour une partie de l'opé-

ration de mise en accessibilité sur la partie équipement.

En effet, qu'il s'agisse de poser des nez de marches contrastés et antidérapants, poser une barre de seuil, une barre d'appui, une rampe en taule, etc. vos services techniques ont certainement les compétences requises !

En résumé, faire appel à vos services techniques permet de faire des économies sur le coût de la main d'œuvre en vous centrant sur un marché de fourniture des produits issus de votre référentiel préalable-ment établi.

Dans le cas où vos services techniques ne sont pas disponibles pour ces opérations, il est bien entendu possible de faire appel à des professionnels qui le feront.

### **Exigez le maximum des soumissionnaires !**

Le marché de l'accessibilité est aujourd'hui structuré en filière avec des acteurs économiques historiques performants, il y a donc fort à parier que certains d'entre eux se détachent des autres en vous apportant des plus produits et services.

Imposez à vos futurs fournisseurs



Damien, responsable marketing et usage

de vous livrer des fiches produits et fiches de pose par type de produit et de venir former vos équipes. Vos services techniques n'en seront que plus performants. N'oubliez pas que la pose des produits d'accessibilité est un facteur clé de succès pour obtenir votre attestation.

Sachez également que des entreprises spécialisées en pose de produits d'accessibilité vous permettront de vous assurer un maximum de sérénité quant à l'obtention de votre attestation si vos services techniques ne sont pas disponibles. Exigez une réactivité en livraison pour vous permettre de mener l'opération de mise en accessibilité dans le timing parfait.

### **Une opération plus importante que la seule mise en conformité ?**

Dans le cas d'une opération plus globale que la mise en accessibilité d'un établissement recevant du public, le recours à une maîtrise d'œuvre est impératif pour assurer

le pilotage de l'ensemble de l'opération. L'accessibilité doit être traitée comme un corps d'état traditionnel se situant plutôt vers la fin de l'opération globale comme se fait en général la partie signalétique.

Par exemple, dans le cadre global d'une rénovation d'un lycée, le maître d'œuvre ordonnancera la partie peinture des murs préalablement à l'installation des mains courantes des escaliers. Il fera cela sur l'ensemble des corps d'états de l'opération.

### **Vous avez choisi ? Fourniture ou fourniture et pose ?**

Vous voilà maintenant au moment du choix du type de marché. Sur des opérations allant de 3 à 9 ans il n'est pas évident de cerner précisément le quantitatif produit à mettre en œuvre. Autant estimer le prix d'installation d'un ascenseur peut se faire à l'aide de plusieurs devis, autant savoir précisément la longueur de nez de marche nécessaire pour tous les escaliers doit faire l'objet d'un relevé précis des longueurs de marches et états de sols.

### **Vous avez choisi de confier une partie de l'opération à vos services techniques ?**

Selon l'étendue de votre Ad'AP, il paraît logique de formaliser un marché à bons de commande sur une période de 3 ans avec reconduction prenant en base le référentiel de solutions d'accessibilité que vous avez établi. Votre objectif est de garantir à vos services techniques une bonne qualité de produit avec un coût garanti dans les prix de marché ainsi qu'une maintenance réduite.

Le marché de l'accessibilité étant relativement mature, il existe un grand nombre de produits répondant aux mêmes objectifs d'accessibilité avec des prix et des qualités drastiquement différents ...

A vous de vous faire un avis éclairé sur le sujet. Un indice réside bien souvent dans le nombre et la qualité des références ainsi que dans des tests techniques produit (résistance, glissance, charge admissible, etc.). Vient maintenant le moment de créer des lots par typologie de produit. Cela vous permettra de vous assurer que les soumissionnaires seront de types industriels dans leur cœur de métier ou distributeurs exclusifs afin que vous puissiez obtenir le meilleur rapport qualité prix. Une typologie de produit correspondant à une filière industrielle. Vous avez un doute ? Prenons l'exemple d'une rénovation classique de bâtiment. Si vous analysez votre besoin et que vous en concluez qu'il vous faut 200 portes palières en bois et 600 fenêtres PVC, vous vous apercevez immédiatement qu'il ne

s'agit à priori pas des mêmes filières industrielles : une qui fait du bois et une autre du PVC (pour simplifier).

Dans tous vos marchés, l'expression de votre besoin doit se faire au plus

proche de la réalité du tissu industriel afin d'éviter les cascades de marges et la « fausse valeur ajoutée » d'un acteur économique pour obtenir le prix le plus juste.

### **Vous choisissez une opération clé en main ?**

La forme de marché habituelle pour

activer un Ad'AP est ce que l'on appelle le marché « thématique bâtiment ». Généralement ce type de marché centré sur « un nombre de bâtiments par année » est très proche de la planification prévisionnelle de l'Ad'AP. Cela vous permet d'obtenir un nombre d'attestations d'accessibilité par an par bâtiment. Très concrètement cela est valable lorsque l'on a un patrimoine peu conséquent (30 bâtiments et moins). Il convient au-delà de se poser la question de passer en « thématique travaux ou équipement » c'est-à-dire par type de travaux concerné pour mutualiser les coûts.



“  
*Pour acheter mieux il faut s'intéresser à la filière de l'accessibilité*  
”

Prenons l'exemple d'un parc de bâtiments d'un bailleur social qui possède 50 bâtiments avec en moyenne 3 ERP de catégorie 5 en rez-de-chaussée.

Il a besoin pour chacun d'entre eux d'une rampe amovible (dérogatoire) pour éviter tout empiètement sur la voirie.

Voici le coût comparé de l'opération entre thématique bâtiment et thématique produit : *Voir tableau*

Une différence de 32% pour la même opération est imputable à un prix plus agressif de l'entreprise attributaire sur le marché thématique équipement. L'attractivité du marché permet d'ouvrir davantage à la concurrence entre industriels ou équipementiers spécialisés en accessibilité.

Vous ne contrevenez pas dans ce cas précis au respect de votre Ad'AP si vous expliquez l'économie réalisée en année 1. Lors de la production du

livrable de suivi d'Ad'AP vous avez la possibilité d'indiquer que vous avez changé l'ordre des opérations.

### **Allotir c'est éviter les coûts inutiles de sous-traitance**

Quand un acteur économique sous-traite une partie des travaux il réalise une marge sur le prix de vente du sous-traitant afin notamment d'absorber les frais de coordination, de gestion et autres frais (caution par exemple).

Prenons l'exemple d'une opération classique de mise en conformité d'une dizaine d'escaliers identiques.

L'ensemble des mains courantes sont à changer. Conformément à la réglementation, l'éclairage est à revoir également.

Si nous raisonnons besoin « acheteur » qui est d'obtenir l'attestation d'accessibilité, je fais donc un lot « mise aux normes de 10 escaliers ». Par cette formalisation de marché, je ne vais inciter implicitement uniquement des acteurs « tous corps d'état » ou des contractants généraux à soumissionner.

Si maintenant, nous analysons les métiers concernés par cette mise à la norme, nous pouvons constater qu'il existe au moins 3 métiers distincts dans cette opération :

« Fabrication et pose d'une main courante » qui est en général un métier de serrurier,

« Pose d'équipements de sécurisation d'escaliers » qui en général un métier d'artisans ou de spécialistes de l'accessibilité

« Changement des éclairages » qui est un métier d'électricien

### **Cas numéro 1 : Marché avec un lot « mise aux normes des escaliers »**

Un artisan local remporte le marché à 36 000€ TTC

Sa prestation se décompose de la manière suivante :

Main courante : 25 000€ (dont 16 000 de fabrication sous traitée - 4 000 € de pose - 5 000€ de marge commerciale)

Sécurisation des escaliers : 15 000€ (dont 9 000€ de fournitures et 6 000 € de pose).

### **Marché thématique bâtiment (suivant l'Ad'AP)**

	PRIX UNITAIRE	NOMBRE D'ERP	FRAIS DE PORT PAR ERP	TOTAL / AN
Lot rampe année 1	429 €	25	50 €	11 975 €
Lot rampe année 2	431 €	25	50 €	12 029 €
Lot rampe année 3	433 €	25	50 €	12 083 €
Lot rampe année 4	435 €	25	50 €	12 137 €
Lot rampe année 5	438 €	25	50 €	12 191 €
Lot rampe année 6	440 €	25	50 €	12 246 €

**TOTAL 72 660 €**

### **Marché thématique équipement**

	PRIX UNITAIRE	NOMBRE D'ERP	FRAIS DE PORT PAR ERP	TOTAL / AN
Lot rampe année 1	300 €	150	30 € (tournée)	49 500 €

**TOTAL 49 500 €**

Changement des éclairages : 5 000€  
(dont 3000€ de sous-traitance et  
2000€ de marge commerciale)  
Coût total de l'opération pour  
l'acheteur public : 45000€

**Cas numéro 2 : Marché avec 3 lots :**  
«Fabrication et pose de mains  
courantes», «Pose d'équipements  
de sécurisation d'escaliers» et  
«Changement des éclairages»

Lot 1 : « Fabrication et pose de mains  
courantes » est remporté par un  
serrurier pour 20000€.

Lot 2 : « Pose d'équipements de sé-  
curisation d'escaliers » est remporté  
par un fabricant et poseur spécialisé  
en accessibilité pour 13000€.

Lot 3 : « Changement des éclairages » :  
remporté par un électricien pour  
3 000 €.

Coût total de l'opération allotie pour  
l'acheteur public : 36000€ HT soit  
une économie de 20% sur l'opération.

#### **Maintenant, vous savez tout !**

Vous avez compris que l'essentiel  
est de s'intéresser aux acteurs  
économiques capables de répondre  
à vos préoccupations. Plus vous  
connaissez le secteur et plus vous  
réalisez des opérations économique-  
ment avantageuses : les bons acteurs  
vous activent votre Ad'AP avec les  
bons produits au meilleur coût !



## EN RÉSUMÉ ÉTAPE 4

**Soignez  
vos consultations  
pour optimiser  
vos dépenses**

Votre consultation est le reflet  
de votre politique d'accessibilité.  
Si elle est bien montée, les  
réponses que vous recevrez seront  
pertinentes et économiquement  
avantageuse. Une prise de recul  
pour la structuration de votre  
projet, une bonne connaissance  
du marché et de ses acteurs  
sont les clefs de votre succès !



# 5 Choisissez les entreprises qui vous accompagneront dans la durée

Vous y êtes presque, ne faiblissez pas. Il ne reste qu'à étudier tous les retours que vous avez obtenus, choisir le mieux-disant s'il s'agit de travaux ou les meilleurs rapports qualité-prix s'il s'agit des produits, et de passer à la phase travaux !

## RAPPEL

L'analyse des réponses consiste à étudier et à comparer les offres au regard des critères de choix prévus en amont. Deux cas à prendre en compte.

### Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

Dans notamment son [article 53](#), le code des marchés publics pose le principe du choix de l'offre économiquement la plus avantageuse. Pour attribuer le marché au candidat qui a présenté l'offre économiquement la plus avantageuse, le pouvoir adjudicateur se fonde :

1 - Soit sur une pluralité de critères non discriminatoires et liés à l'objet du marché, notamment :

- la qualité,
- le prix,
- la valeur technique,
- le caractère esthétique et fonctionnel,
- les performances en matière de protection de l'environnement,
- les performances en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté,
- le coût global d'utilisation,
- la rentabilité,
- le caractère innovant,
- le service après-vente et l'assistance technique,
- la date de livraison, le délai de livraison ou d'exécution.

D'autres critères peuvent être pris en compte s'ils sont justifiés par l'objet du marché ;

2 - Soit, compte tenu de l'objet du marché, sur un seul critère, qui est celui du prix.

## Les critères de choix des offres

Les critères de choix des offres doivent être définis au préalable de manière hiérarchique ou pondérée dans l'AAPC ou dans le RC.

L'analyse des offres doit

- proposer l'élimination justifiée des offres non conformes (La notion d'offre non conforme a disparu du code des marchés publics 2006. Elle est remplacée par les notions d'offre inacceptable, d'offre irrégulière et d'offre inappropriée),
- respecter strictement les critères annoncés dans l'AAPC (avis d'appel public à la concurrence) – ou dans le RC (règlement de la consultation),
- être justifiable.

Pour le choix des offres il ne faut pas utiliser de critères tels que ceux utilisés pour la sélection des candidatures (1ère enveloppe), prohibés (implantation géographique locale,...), relatifs à la conformité des offres (les offres doivent être conformes).

### ASTUCE



Décidez de faire un site pilote si vous voulez être certain de votre choix ou lancez-vous directement.

## EN RÉSUMÉ ÉTAPE 5

**Choisissez  
les entreprises  
qui vous  
accompagneront  
dans la durée**

Plus la consultation est claire et précise, les critères bien réfléchis, plus les réponses seront pertinentes et facile à analyser. Choisir c'est faire le grand saut ! Ne perdez donc pas de vue vos objectifs de départ : rendre accessible votre patrimoine au plus grand nombre ! Maintenant que vous connaissez mieux le marché, vous êtes à même de sélectionner les meilleurs produits ou solution. L'aspect budgétaire est certes déterminant mais pensez long terme : raisonnez coût complet en intégrant la durabilité et la maintenance. Des solutions plus qualitatives, mieux installées, certes légèrement plus chères sont souvent plus pérennes et leur coût de maintenance est moindre.



# Ouf vous y êtes ... presque !

Vous avez validé votre projet, maintenant place à la technique et à l'opérationnel pour la mise en œuvre. Nous espérons que nous vous avons aidé dans votre démarche.

Cela dit, si un projet a un début et une fin, l'accessibilité c'est aussi un quotidien pour près de 12 millions de personnes en France. Les équipements et les travaux sont essentiels pour leur permettre de se mouvoir librement, si vous allez plus loin, vous pouvez aussi sensibiliser vos équipes aux usages : [comment accueillir une personne malentendante ?](#) Comment pouvez-vous améliorer l'expérience d'un déficient visuel dans votre bâtiment ? Devez-vous accueillir les chiens guides ? ... Nous abordons régulièrement ces aspects dans notre webzine, mais c'est une autre histoire !

Si vous aviez des questions sur la réglementation notamment, vous pouvez télécharger gratuitement, nos deux guides déjà disponibles en ligne ou tout simplement prendre contact avec nous : toute l'équipe OKEENEA reste à votre disposition pour échanger sur votre projet.

---

# Pour aller plus loin

---

## L'ACCESSIBILITÉ FACILE

- N°1 -

### Nous avons décrypté pour vous les Ad'AP

*Tout ce que vous devez savoir sur les Agendas d'Accessibilité Programmée, suite à l'ordonnance du 26 septembre 2014.*

Les nouveautés de la réglementation accessibilité | Focus sur les Ad'AP : définition, objectif, contenu, sanctions... | Les nouvelles dispositions réglementaires | Les nouveaux outils mis à disposition | Comment nous pouvons vous accompagner

## L'ACCESSIBILITÉ FACILE

- N°2 -

### Nouveautés sur la réglementation 2015

*Découvrez ce qui a changé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015*

Solution d'effet équivalent :  
définition | Doit-on équiper tous les paliers intermédiaires ? | Peut-on rapprocher la bande d'éveil de vigilance du nez de la première marche ? | Quelles obligations pour les nez de marches, bandes de guidage, les boucles magnétiques, la signalétique ?



**Envie d'être au fait de l'actualité de l'accessibilité ?**

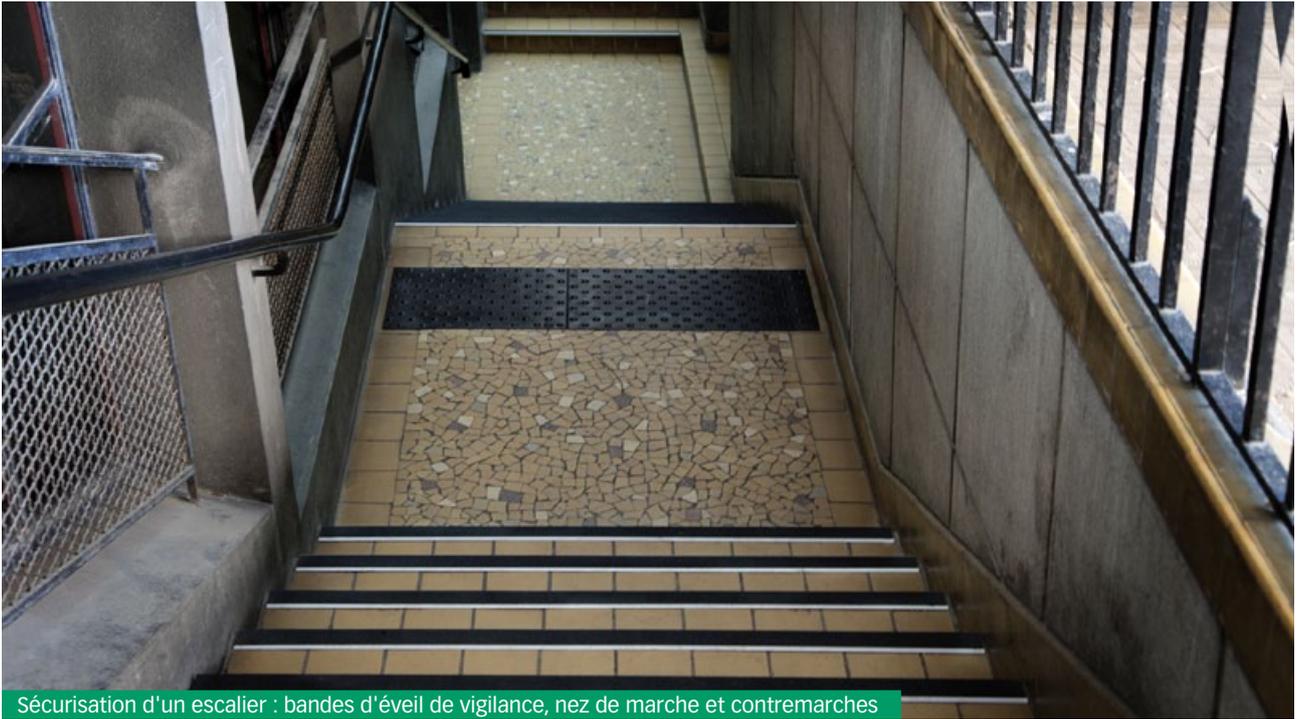
**Inscrivez-vous à notre newsletter !**

**[www.okeenea.com](http://www.okeenea.com)**



**Vous avez un projet d'accessibilité ?**

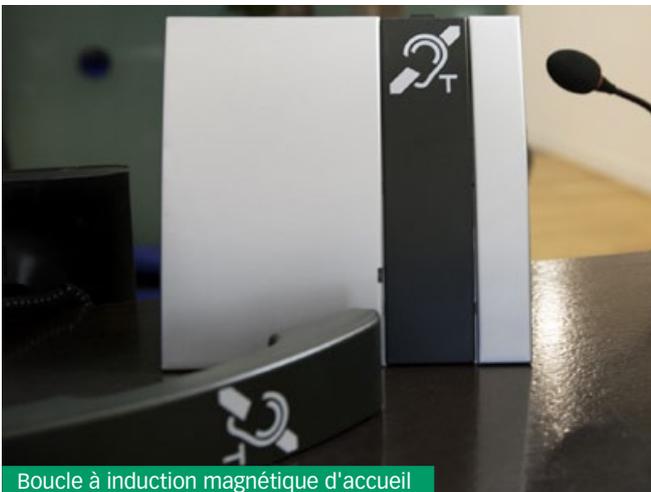
N'hésitez pas à parcourir notre catalogue produits et services, ou plus simplement nous contacter !



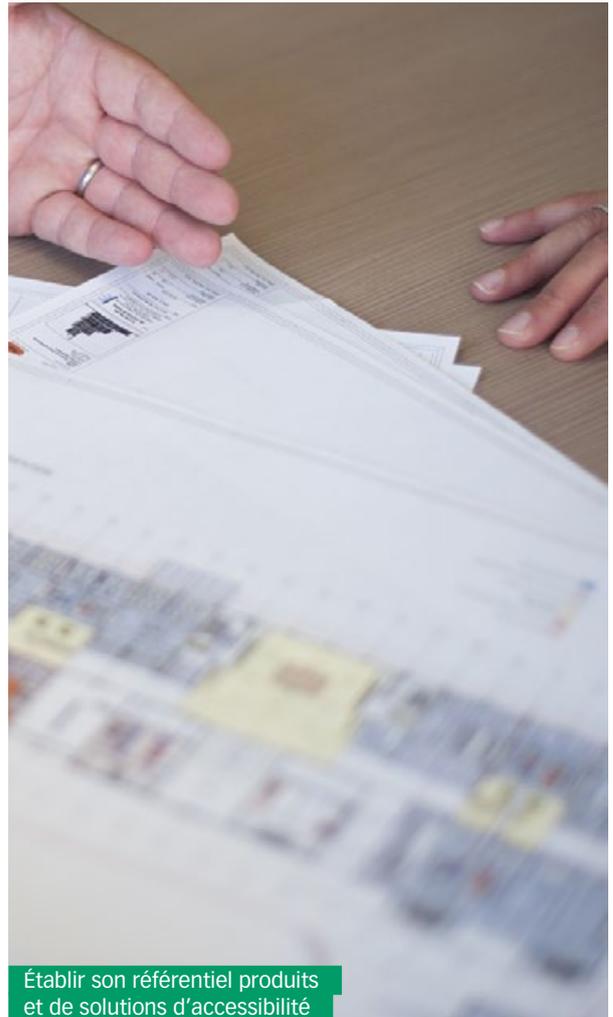
Sécurisation d'un escalier : bandes d'éveil de vigilance, nez de marche et contremarches



Balise sonore NAVIGUEO+



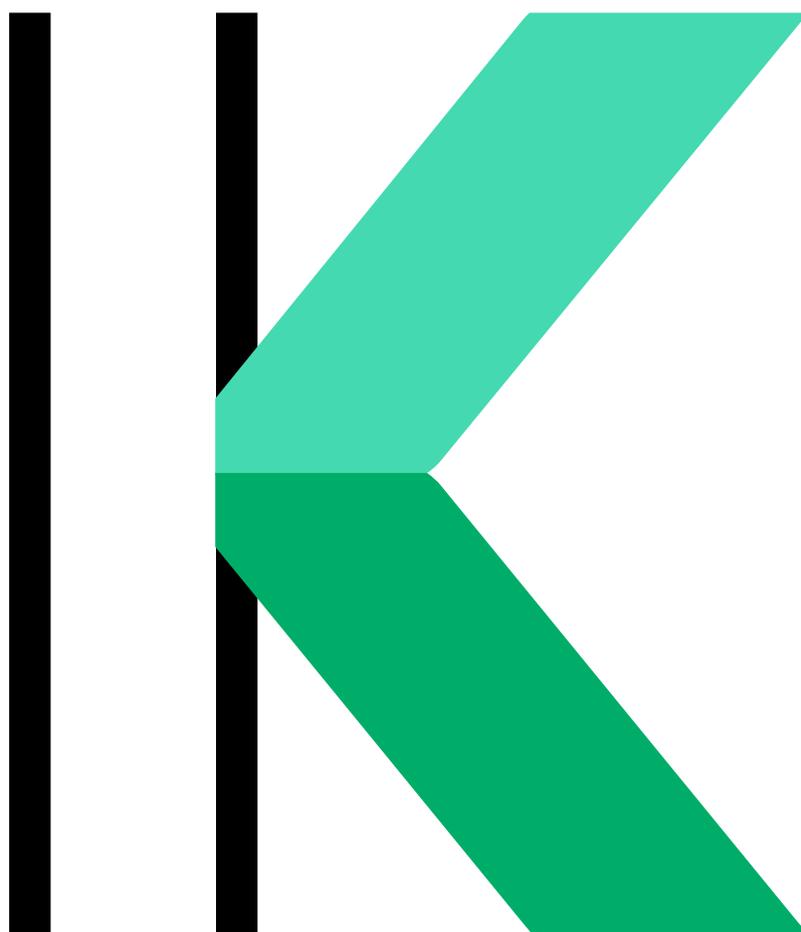
Boucle à induction magnétique d'accueil



Établir son référentiel produits et de solutions d'accessibilité

Retrouvez toute notre actualité sur

**WWW. O K E E N E A . C O M**



**EO GUIDAGE**  
du groupe **OKEENEA**

6 rue des Aulnes  
69410 Champagne-au-Mont-d'Or  
FRANCE

04 72 53 98 26  
info@okeenea.com  
[www.okeenea.com](http://www.okeenea.com)