



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



FINANCES PUBLIQUES



# **Guide des bonnes pratiques** des organismes publics dans la gestion du patrimoine mobilier en vue de sa cession

Version janvier 2021



Tous les organismes publics utilisent des biens mobiliers pour l'exercice de leurs missions. Ces biens sont très divers et couvrent un périmètre très large.

Tout un chacun pense à des biens classiques tels que des véhicules de services, des ordinateurs et du mobilier meublant.

Mais il y a aussi des biens très spécifiques tels que des avions, des véhicules blindés, du matériel professionnel très pointu utilisé par exemple dans un hôpital ou dans un établissement d'enseignement technique.

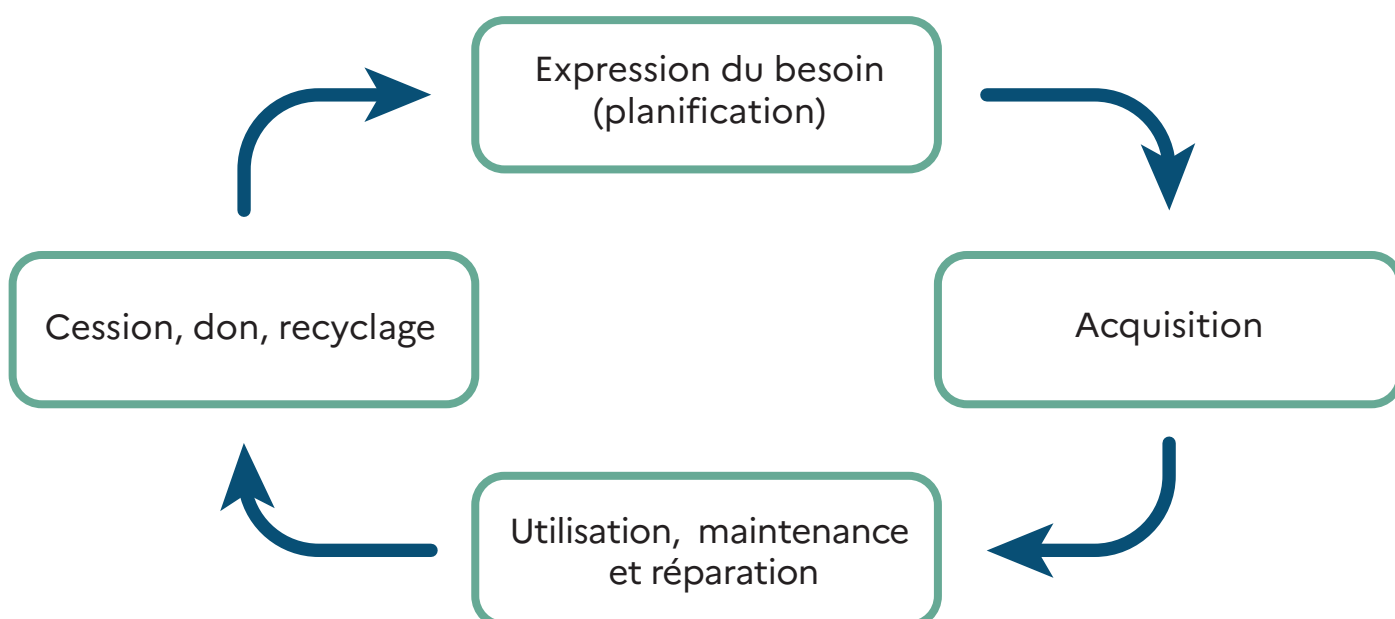
On y pense moins mais relèvent également des biens mobiliers, les tenues de service, les ramettes de papier, les douilles des stands de tirs...

Ces biens sont essentiels à l'exercice des missions, représentent des enjeux financiers importants et sont au cœur des préoccupations du développement durable.

- Tous ces biens sont essentiels pour exercer les missions de service public confiées aux organismes. Un SDIS n'existerait pas sans ses camions de pompier, une DIR ne remplirait pas sa mission sans ses engins de déneigement, un hôpital a besoin d'un scanner pour réaliser certains soins.
- Sur le plan patrimonial ces biens présentent une gamme de valeurs très large mais constituent des enjeux financiers importants. Cela fait bien longtemps que les biens meubles ne sont plus considérés comme des actifs de second ordre sans grande valeur et qu'exprimaient les Romains par l'adage « res mobilis, res vilis ». Beaucoup de biens mobiliers peuvent avoir des valeurs très élevées et représentent les principaux actifs patrimoniaux au bilan de l'organisme.
- Enfin, ces biens sont centraux dans les politiques liées au développement durable que ce soit pour se préoccuper de la trace carbone des biens dans les politiques d'achat mais aussi du réemploi et du recyclage des biens dont les organismes publics n'ont plus l'usage.

Ces préoccupations se retrouvent à chaque étape du cycle de vie d'un bien que ce soit lors de la planification des besoins en matériel, de l'acquisition du bien, de son utilisation et de sa sortie du patrimoine par cession, don ou recyclage.

## Le cycle de vie d'un bien mobilier



Pour autant, la gestion de ces biens ne fait pas toujours l'objet de toute l'attention qu'elle mérite en particulier en ce qui concerne la cession de ces biens quand ils ne sont plus utilisés pour les besoins du service.

Force est de constater, également, que cet aspect de la gestion publique est peu documenté.

L'objectif du présent guide est destiné à recenser quelques bonnes pratiques pour mieux valoriser ces actifs ou bien pour en assurer un réemploi par des dons ou du recyclage.

Ce guide est le fruit de l'expérience acquise par les commissariats aux ventes du domaine à l'occasion de la cession de biens d'origine et de nature très diverses. Ce métier qu'ils pratiquent au quotidien et pour certains depuis de nombreuses années, leur a permis d'identifier toute une série de bonnes pratiques.

L'objet de ce guide qui s'adresse à tous les organismes publics est de mutualiser ces bonnes pratiques qui doivent être comprises comme de simples conseils et qui n'ont pas la prétention d'être exhaustifs.

Ces bonnes pratiques ont été regroupées autour des grands objectifs d'une gestion efficace du patrimoine mobilier à savoir :

- générer des recettes budgétaires ;
- contribuer à l'efficacité des services ;
- assurer le suivi physique et comptable des actifs ;
- respecter l'environnement.

# 1. Une bonne gestion du patrimoine mobilier peut générer des recettes budgétaires non négligeables

Améliorer les recettes budgétaires est souvent le seul objectif poursuivi quand un organisme public engage une politique destinée à mieux gérer son patrimoine mobilier. C'est une motivation tout à fait pertinente comme le montre les produits encaissés chaque année par certains organismes très impliqués dans la valorisation de leur patrimoine.

Vouloir vendre est nécessaire mais n'est pas néanmoins suffisant pour bien vendre.

Cet objectif pour être réellement rempli doit s'accompagner d'une réflexion à plusieurs niveaux.

## 1.1. Anticiper la valeur de revente en fixant très en amont la durée d'utilisation

La première réflexion doit consister à remettre en perspective la vente en y voyant la dernière étape dans le cycle de vie d'un bien (voir infra la planification dans les besoins de matériel).

Il faut, en effet, éviter de s'emparer du sujet de la valorisation d'un bien au seul moment de la vente.

C'est pratiquement dès l'entrée dans le patrimoine qu'il convient de s'interroger sur les conditions de vente du bien.

Une gestion rationnelle des biens mobiliers suppose, tout d'abord, de définir a priori la durée d'utilisation du bien. La durée d'utilisation va en effet très largement déterminer le prix de vente.

C'est cette durée qui va commander la durée d'amortissement sur le plan comptable. C'est souvent la démarche inverse qui est malheureusement observée et qui ne permet pas de faire alors coïncider la valeur comptable avec la valeur de marché du bien. Or, c'est bien l'obsolescence réelle qui doit en principe commander la durée de l'amortissement comptable. La valeur résiduelle en comptabilité est alors de nature à donner une indication sur la valeur de revente du bien. Trop souvent les amortissements sont déterminés sur des durées forfaitaires qui donnent une valeur nulle au bilan alors que le bien, malgré son amortissement comptable total, peut encore avoir une valeur marchande importante.

Par ailleurs, il n'est pas nécessaire d'attendre l'amortissement total du bien pour envisager sa vente. Rien n'interdit, en effet, de vendre un bien avant son amortissement total. Il apparaît même que cela peut être une très bonne pratique de le vendre rapidement.

En effet, un prix d'achat faible permet d'envisager une cession parfois à un prix sans moins-value importante et ainsi de réinvestir dans du matériel récent à un faible coût. Ne pas conserver un matériel très longtemps, c'est aussi économiser sur des frais de maintenance.

Aussi, fixer une durée d'utilisation très longue (par exemple pour un véhicule un nombre minimum de kilomètres très élevé) ou, pire encore, aucune durée mais avec comme sous-entendu jusqu'à «épuisement» du bien, ne constitue pas une bonne pratique.

Bien entendu les évolutions techniques du matériel et en particulier des normes ont une influence sur le marché. Quand la durée de détention est trop longue cela conduit très souvent à vendre des matériels qui ne répondent plus aux attentes du marché. Ces biens sont alors au mieux recherchés comme pièces détachées voire vendus au poids comme déchets !

## 1.2. Valoriser les facteurs de plus-value

Pour optimiser le prix de vente de ses biens, l'organisme public doit veiller à plusieurs points de vigilance.

### ■ Valoriser les caractéristiques, l'état et l'entretien du bien

Un élément essentiel est de valoriser toutes les caractéristiques du bien traduisant ses spécificités (options) et son état de fonctionnement.

Ainsi, la cession d'un matériel encore sous garantie est naturellement un point à valoriser. Le contrôle technique d'un véhicule permet également d'accéder à un plus large public d'acheteurs et singulièrement à des particuliers qui achètent plus cher que des professionnels.

La production à l'appui de l'annonce de tout document attestant de son bon fonctionnement est recommandée (voir infra).

Dans certains cas la révision, la mise aux normes, voire la réparation d'un matériel peut s'avérer un bon investissement. C'est naturellement la perspective d'une plus-value lors de la cession qui va commander la décision de faire procéder à ces travaux.

L'objectif poursuivi est d'élargir le public des acheteurs pour faciliter la mise en concurrence.

L'absence de ces travaux peut en effet conduire à réserver le bien à des professionnels ou bien nécessiter pour son enlèvement des équipements inaccessibles au grand public.

### La location d'un bien mobilier

Une source de revenus peut consister pour un organisme public à louer un bien mobilier. Quand un matériel très spécifique n'est pas utilisé en permanence il est envisageable de le mettre à disposition d'un tiers contre rémunération. Cette mutualisation entraîne un usage plus intensif du bien qui va générer une usure prématurée et donc une dépréciation et un besoin de renouvellement plus précoce.

### ■ Bien présenter son bien

La bonne présentation du bien peut aussi avoir un impact sur sa valorisation. Il peut s'agir tout simplement de nettoyer le bien pour le mettre davantage en valeur. Des photos de qualité et un descriptif précis sont des facteurs décisifs pour attirer l'attention.

Il va de soi que certains acheteurs ne se contenteront pas de l'annonce et souhaiteront voir le bien.

Les facilités proposées aux acheteurs potentiels pour visualiser le bien, voire l'expertiser, sont bien entendu un élément important dans la confiance de l'acheteur.

Il en va de même, quand c'est envisageable, de la possibilité d'essayer le bien pour s'assurer de son bon fonctionnement. La possibilité d'échanger avec le personnel habituellement utilisateur est également un point fort pour bien valoriser le bien.

Parfois, l'organisme public aura intérêt à participer à l'enlèvement du bien en mettant à disposition du personnel ou du matériel pour faciliter l'opération.

## 1.3. Définir des modalités de vente adaptées

### ■ Les différents canaux de vente

#### ■ Le bon cadre juridique

Le principe de la vente publique est d'être organisée de manière transparente avec une publicité préalable et de mettre en concurrence des personnes pour attribuer le bien au plus offrant.

Dans le respect de ces principes, le domaine propose plusieurs formules juridiques de vente pour s'adapter à la nature des biens mis en vente : - l'adjudication - l'appel d'offre .

Le choix entre ces différentes formules juridiques dépend souvent de la nature des biens mis en vente. La vente de biens très particuliers (aéronefs, bateaux, tonnes de déchets métalliques...) exige de la part de l'acquéreur de produire des garanties professionnelles pour pouvoir se porter acquéreur. De même, l'appel d'offre s'impose quand il s'agit de vendre sous la forme d'un marché d'enlèvement des biens qui ne seront disponibles qu'à terme (récoltes, objets trouvés...). En dehors de ces cas, l'organisme public a en principe le choix entre ces deux formules.

L'adjudication permet en principe une mise en concurrence plus intense que l'appel d'offre, chaque adjudicataire connaissant l'offre de son concurrent à l'achat. L'avantage de l'appel d'offre est d'éviter en principe des invendus ; pour éviter des prix trop bas, des critères de sélection des offres peuvent être déterminés en lien avec l'organisme public afin de ne pas léser ses intérêts.

Il convient également de prendre en considération les coûts différents de ces différentes formules pour les acheteurs (la prestation est gratuite pour les organismes publics). Le domaine perçoit une taxe domaniale forfaitaire (aucun autre frais n'est pratiqué) dont le montant varie selon la forme juridique de la vente.

Les frais d'achat sont de 11 % dans le cadre d'une adjudication et de 6 % pour un appel d'offre.

Il va de soi que ces différentes tarifications sont à prendre en considération quand l'organisme a le choix entre l'adjudication et l'appel d'offre. Même si ces frais reposent en effet sur les seuls acheteurs, ces derniers en tiennent compte dans leur adjudication.

Toutes choses égales par ailleurs, un organisme public perçoit ainsi plus dans un appel d'offre que dans une adjudication.

#### ■ Le bon cadre technique

La vente en salle par adjudication est la forme classique de la vente publique. Le public traditionnel des ventes du domaine est habitué à cette forme de vente.

Avec le numérique le système des ventes aux enchères connaît une mutation profonde pour s'adapter aux attentes d'un public qui ne souhaite plus se déplacer mais aussi pour conquérir de nouveaux acheteurs.

Tout en maintenant les ventes en salle le domaine propose également leur retransmission simultanée par internet pour permettre à des enchérisseurs de se porter acquéreurs. Ces ventes dites en direct permettent une mise en concurrence plus large et se traduisent par des enchères plus élevées.

Aujourd'hui plus de 50 % des lots vendus par le domaine le sont à des internautes.

Tout en maintenant ces ventes en salle avec possibilité de porter des enchères par internet, le domaine propose également des ventes dites en ligne c'est-à-dire des ventes dématérialisées qui se déroulent intégralement sur internet. Les lots sont mis en vente pendant plusieurs jours et les acheteurs peuvent uniquement se porter adjudicataire par internet.

Le recul est aujourd'hui insuffisant pour se prononcer sur le canal le plus efficace, chaque formule ayant ses adeptes.

Néanmoins il ne semble pas faire de doute que la vente en ligne s'imposera dans l'avenir par la souplesse qu'elle autorise en n'imposant aucune contrainte aux acquéreurs qui n'ont plus à se déplacer et qui peuvent pendant toute la durée de la vente enchérir à n'importe quel moment et de n'importe où.

Pour autant, la vente en salle ne disparaîtra pas et restera pour certains types de biens (objets d'art en particulier) et des ventes événementielles, une forme de vente adaptée.

#### ■ L'importance du lieu de vente

Un point très important pour l'organisme public pour bien valoriser ses biens consiste à limiter les frais de vente. Un prix d'adjudication élevé peut être grevé par des frais de vente élevés.

Derrière cette expression se loge une pluralité de postes de dépenses.

Ainsi les frais peuvent être très importants quand dans l'attente de la vente les biens doivent être enlevés et stockés a fortiori quand la durée de stockage est longue.

Pour éviter ces frais, il est préconisé de procéder à des ventes sur place dès lors que les conditions le permettent. Cela suppose d'anticiper très en amont l'opération pour que la vente se déroule quelques jours avant la livraison du matériel de remplacement.

La vente sur place est souvent un élément permettant de bien valoriser des biens en maintenant le lien entre le bien et le service qui l'utilisait.

Cela permet ainsi de conserver une identité forte qui disparaît dès lors que le bien est vendu en dehors de son lieu d'origine. La vente organisée à Bercy en novembre 2019 illustre parfaitement cette idée: le mobilier de Bercy se serait un peu banalisé s'il avait été vendu dans une quelconque salle des ventes. Sa vente sur place participait à son pedigree.

Il est aussi envisageable de vendre par anticipation alors que les biens sont toujours en service pour pouvoir libérer l'espace de stockage permettant la livraison rapide du matériel de remplacement.

Dans un certain nombre de cas il n'est pas possible d'organiser la vente sur place. Dans ce cas il faut alors veiller à ce que le stockage du matériel soit le plus court possible pour limiter les coûts.

Enfin pour des matériels de grande valeur ou des biens très spécifiques, il est possible d'organiser une vente événementielle.

Ces ventes visent à organiser une manifestation grand public avec une forte couverture médiatique en vue de mettre en valeur les biens dans un lieu si possible renommé en lien avec les biens vendus.

Il en va ainsi de la vente des costumes du théâtre du Capitole de Toulouse qui est organisée régulièrement et qui se tient dans les murs du Théâtre.

## ■ La bonne estimation et la mise à prix: une étape clé

L'estimation de la valeur d'un bien est toujours un exercice délicat et une vraie modestie doit accompagner cet exercice.

Il convient en la matière de bien distinguer estimation et prix. L'estimation est une valeur à dire d'expert définie a priori qui se distingue du prix qui est celui qui va résulter de la confrontation avec le marché. L'estimation va être définie en fonction des valeurs observées sur le marché pour des biens similaires dans la période récente et de la tendance anticipée pour ce type de biens.

Pour certains types de biens comme les véhicules il existe un marché liquide et documenté qui permet de donner des estimations avec une certaine fiabilité.

Pour des biens moins standards le marché peut être étroit ou inexistant et dans ce cas l'estimation est moins aisée.

En tout état de cause, c'est le marché c'est à dire la vente qui formera le prix.

Le principe des ventes publiques est de mettre en concurrence des acheteurs qui vont surenchérir entre-eux. En l'absence de cette concurrence les prix ne pourront pas monter. A l'inverse, il suffit parfois de deux acheteurs très motivés pour que les prix s'envolent déjouant ainsi les pronostics lors de l'évaluation. Les commissaires aux ventes du domaine ont une expérience suffisante pour donner une estimation sur la valeur. Au besoin ils consultent des experts pour la déterminer.

L'estimation peut être différente de la mise à prix, c'est-à-dire de la valeur à laquelle va commencer l'adjudication. La mise en prix peut correspondre dans certains cas au prix de réserve fixé par l'organisme public, prix en dessous duquel il ne souhaite pas que le bien soit vendu.

Le commissaire aux ventes du domaine apporte à l'organisme un conseil personnalisé dans la fixation de la mise à prix. Il peut aussi être convenu avec l'organisme public de baisser la mise à prix pendant la vente si aucun adjudicataire ne se manifeste à la valeur convenue au départ. Les pas d'enchères sont fixés par le commissaire aux ventes qui peut les adapter en permanence au vu du déroulé d'une vente.

## ■ Une publicité adaptée

Contrairement aux biens vendus dans un réseau de distribution classique, la particularité des ventes aux enchères est de proposer à la vente des biens souvent à l'unité (contrairement à un bien neuf disponible en série) et sans régularité (série mise sur le marché pendant une longue période).

Le propre des ventes aux enchères du domaine est également de proposer une très large gamme de biens dont certains sont parfois uniques ou exceptionnels (objets d'art ou matériel propre aux organismes publics comme des biens du ministère des armées).

Pour toutes ces raisons la notoriété de l'intermédiaire et la fréquentation de son site internet sont des atouts.



Le site du domaine, de ce point de vue, est très bien référencé et chaque vente est consultée par des milliers d'acheteurs potentiels.

La mise en ligne des catalogues une quinzaine de jours avant la vente assure une grande notoriété à chaque vente qui est programmée avec une certaine régularité (toutes les six semaines en principe).

Les ventes font en principe l'objet d'une publicité dans le moniteur ou la gazette de l'hôtel Drouot.

Par ailleurs des affiches peuvent également être conçues pour valoriser certains lots de grande valeur. Les réseaux sociaux constituent également un très bon canal de publicité, souple et adaptable.

Quel que soit le support de la publicité son impact est intimement lié aux photos et aux descriptifs des matériels.

Les commissariats aux ventes apportent naturellement leur concours en la matière pour mettre en valeur les lots en rédigeant le descriptif (tout en veillant à être totalement transparent sur les éventuels défauts des biens).

Cet accompagnement des commissariats est d'autant plus efficace quand il peut s'appuyer sur une série de photos du bien de qualité, un descriptif technique du service aussi complet que possible et toute la documentation du bien (manuel utilisateur, contrat de maintenance, factures d'entretien et de réparation).

## 1.4. Inciter par l'intéressement à bien valoriser les biens

Une bonne pratique consiste à faire bénéficier le service cédant du produit de la cession. Trop souvent le produit de cession n'est pas affecté au service qui a vendu le bien et revient au «budget général».

Un intéressement à tout ou partie du produit de la cession est un levier fort pour développer les bonnes pratiques recensées dans le présent guide.

A défaut de cet intéressement le réflexe du service gestionnaire est davantage de se débarrasser du bien que de réellement le valoriser.

Dans des cas extrêmes, mais malheureusement bien réels, il a pu être observé que la vente générerait des frais qui dépassaient le produit de la vente.

L'intéressement est un vrai levier de responsabilisation des services pour valoriser au mieux les biens par une vraie politique de valorisation des biens en utilisant tous les leviers pour améliorer le produit de la vente et réduire les coûts.

A titre d'exemple, quand le produit de la vente revient au service utilisateur ce dernier est incité à bien entretenir le bien et à réaliser les réparations nécessaires à une bonne valorisation. A défaut, le service n'a aucun intérêt à apporter ces améliorations pour mieux valoriser le bien.

L'intéressement permet par ailleurs au service concerné d'envisager le renouvellement de son matériel ou une politique de modernisation sans modifier les équilibres budgétaires avec les autres services.

## 2. Une gestion optimisée du parc mobilier contribue à une meilleure efficacité du fonctionnement des services

### 2.1. S'assurer que le parc mobilier permet une exécution efficace des missions

#### ■ Une planification des besoins

La planification des besoins en matériel doit être définie en étroite concertation avec les responsables budgétaires.

Sans cette coordination les utilisateurs des biens n'ont aucune visibilité sur la durée réelle de renouvellement du matériel.

Une telle situation ne permet pas d'avoir une politique efficace de gestion du parc mobilier.

Il est nécessaire d'anticiper les besoins des services en matériel et les moyens budgétaires correspondants pour assurer le renouvellement et l'entretien du parc au moment opportun.

Une gestion non planifiée occasionne des dépenses budgétaires inutiles.

Il s'agit d'éviter deux écueils :

- les dépenses induites par le maintien en service de matériels défectueux ;
- ou bien un renouvellement inconsidéré des biens en raison de la disponibilité de crédits.

Il en va ainsi de l'intérêt bien compris des services utilisateurs des biens mais aussi des responsables en charge du budget de bien se coordonner pour faire coïncider les besoins en matériels et les moyens budgétaires correspondants. La coordination doit porter sur le montant des crédits et sur le calendrier des opérations.

Cette planification dans la gestion du parc intègre naturellement en parallèle le remplacement et la cession du matériel. Les moyens budgétaires tirés de la cession doivent en effet venir en principe en déduction des coûts du nouveau matériel.

#### ■ Un matériel adapté aux besoins des services... et facile à vendre

Le matériel mis à disposition des services est destiné à exercer les missions confiées à l'organisme. Aussi, il importe que le matériel lors de l'achat soit naturellement adapté à la mission.

Dans une perspective de vente il faudra néanmoins chercher à acheter le matériel le plus standard c'est-à-dire susceptible d'intéresser le plus grand nombre d'acheteurs. Des options trop spécifiques coûtent cher mais seront rarement valorisées et peuvent même être un obstacle à la revente.

De la même façon des matériels peuvent pour des besoins divers être très personnalisés (logo de l'administration, couleur...) pour identifier clairement l'appartenance du matériel à tel ou tel organisme.

La dépersonnalisation du bien est une opération souvent obligatoire et elle peut occasionner un coût pour l'acheteur.

Dans un certain nombre de cas il peut être intéressant pour l'organisme d'effectuer lui-même cette opération.

#### ■ Un matériel bien entretenu

L'efficacité dans l'exercice des missions suppose également une politique de maintenance rigoureuse, pour éviter que le matériel mis à disposition du personnel tombe en panne.

Pour les besoins du service les biens qui le nécessitent doivent ainsi faire l'objet d'un entretien régulier

conformément aux recommandations du constructeur. Les contrats de maintenance sont naturellement des éléments à valoriser lors de la cession. De même les révisions récentes sont des facteurs de plus-value. Toutes ces informations sont de nature à rassurer les acheteurs.

Une information importante pour les acheteurs concerne les changements de pièces majeures du matériel. La mise à jour du carnet d'entretien, la conservation des factures sont ainsi naturellement recommandées avec la mention de leur existence lors de la mise en vente.

Une bonne pratique consiste aussi à remettre aux acheteurs les guides utilisateurs des constructeurs.

## 2.2. Bien vendre pour bien acheter le matériel de remplacement

La cession peut être réalisée pour remplacer un matériel ancien par un matériel plus performant qui permettra de mieux remplir la mission.

Le nouveau matériel intègre en effet les dernières évolutions technologiques et respecte les dernières normes, par exemple en termes de performance énergétique (remplacement d'un véhicule équipé d un moteur thermique pour un véhicule électrique).

Une préoccupation dans le remplacement du matériel peut très prosaïquement consister à souhaiter un matériel fiable pour assurer la continuité du service qui est compromise en cas de pannes répétitives du matériel disponible.

### Acquisition ou crédit bail ?

La problématique de la revente ne se pose que lorsque l'organisme est propriétaire du bien. Dans sa stratégie d'achat chaque organisme doit bien intégrer la valeur résiduelle du bien dans le comparatif de chaque formule. La valeur de revente est un paramètre à ne pas négliger de la même façon que la récupération de la TVA pour les collectivités locales.

## 2.3. Optimiser la gestion du mobilier contribue à une meilleure gestion du patrimoine immobilier

La gestion du parc des biens mobiliers a naturellement des incidences sur la gestion du parc immobilier de l'organisme public. Par nature un bien mobilier occupe une surface du parc immobilier. Dans certains cas les matériels peuvent utiliser des espaces dédiés.

Quelle que soit la nature de cet espace il ne faut pas perdre de vue que toute occupation de surface a un coût. Libérer rapidement les espaces de stockage du matériel permet aussi une gestion plus efficace de l'organisme. La situation la plus préjudiciable concerne le cas de matériels qui ne sont plus utilisés depuis très longtemps et qui s'entassent par exemple dans un hangar.

Le préjudice ne concerne pas seulement la vente qui sera par construction peu rentable (matériel acheté pour des pièces détachées ou bien au poids).

A ce préjudice direct viennent s'adjoindre des coûts directs et indirects de détention. Il y a le coût de détention directe des biens qui nécessitent des espaces coûteux ou bien qui occupent des espaces de bureaux qui pourraient être libérés pour être utilisés par des agents. Des bureaux entiers sont souvent utilisés pour entreposer des biens inutilisés.

A ces coûts directs viennent s'adjoindre des coûts indirects de fonctionnement comme les fluides, la maintenance, l'assurance...

La conservation de biens pour un futur usage ou bien pour une pièce détachée est hypothétique et génère dans la plupart des cas des coûts inutiles.

La cession du bien au plus près de la cessation de son utilisation est ainsi un enjeu majeur afin de rationaliser au mieux les surfaces immobilières disponibles.

Cette gestion optimale du parc immobilier suppose d'anticiper la cession et de définir les modalités de vente qui permettent de concilier au mieux cet objectif avec les meilleures conditions de vente. Les contraintes de stockage des matériels, et en particulier la réception du matériel de remplacement, ne doivent pas conduire à sacrifier les conditions de cession des biens mobiliers (voir supra 1).

## 3. Une gestion performante des biens mobiliers garantit leur suivi physique et comptable

### 3.1. Un inventaire pour suivre et gérer les biens de manière efficace

Les biens culturels ont fait l'objet ces dernières années de progrès remarquables avec des procédures de récolement assez systématiques. Ces pratiques se sont imposées en raison de scandales suite à la disparition de biens dans différentes collections.

Les procédures d'inventaire des biens mobiliers sont de plus en plus fréquentes dans les organismes publics mais ne sont pas encore systématiques. Elles constituent un véritable enjeu pour les organismes dont les comptes sont soumis à certification par des commissaires aux comptes.

Or, c'est un outil indispensable pour gérer efficacement le patrimoine.

L'objectif est d'éviter la perte ou le vol de biens mais aussi et surtout d'assurer un vrai pilotage du parc pour en suivre la consistance, la localisation, l'état, l'entretien...

En fonction de la nature et de l'usage du bien l'inventaire va comporter des informations plus ou moins riches.

Cet inventaire est un outil essentiel dans la perspective de la cession en comportant des informations sur la date d'entrée dans le patrimoine, la durée d'utilisation retenue, la date prévisionnelle de cession, et les événements qui viennent altérer la vie du bien.

Cet inventaire devrait comporter une grande partie des informations recensées dans le présent guide et susceptibles d'être mobilisées utilement pour réussir la cession.

Cette procédure d'inventaire est d'autant plus importante que la cession d'un bien nécessite une sortie préalable de l'inventaire et de faire le lien avec l'état de l'actif tenu par le comptable public.

### 3.2. Un levier de la qualité comptable

Une difficulté récurrente dans la tenue de comptabilité générale tient aux insuffisances dans le suivi des sorties du patrimoine. Les organismes publics dont les comptes sont soumis à certification sont très souvent confrontés à des observations voire à des réserves de leur commissaire aux comptes sur les postes de bilan concerné.

Les biens meubles immobilisés en comptabilité peuvent constituer un poste non négligeable du patrimoine et toutes les insuffisances en la matière font naturellement l'objet d'une grande vigilance dans le cadre des exercices de certification des comptes.

Il convient à ce propos de rappeler qu'une partie seulement des biens meubles figurent à l'actif du bilan. Des biens sont par leur nature directement comptabilisés en charge (vocation à être consommés dans l'exercice); d'autres, bien que leur nature le permettrait, sont comptabilisés en charge en raison de leur faible montant.

Une politique de gestion active du patrimoine mobilier permet ainsi un suivi des biens tout à fait utile pour répondre aux objectifs de qualité comptable.

## 4. Une gestion du patrimoine mobilier respectueuse de l'environnement

### 4.1. Contribuer à l'économie circulaire par le réemploi et le recyclage

La gestion du patrimoine mobilier des organismes publics répond à une préoccupation croissante de développement durable. La démarche des 3 R (Réduire, Réutiliser et Recycler) est omniprésente dans tout le cycle de vie des biens mobiliers.

Le souci de réemploi est devenu une dimension importante dans la gestion de la fin de vie du patrimoine mobilier des organismes publics.

Vendre un bien ou le donner, plutôt que de le conserver sans usage ou de le jeter, c'est en effet lui offrir une seconde vie et contribuer ainsi à l'économie circulaire.

Cette dimension éco-responsable dans la gestion du parc mobilier correspond à une attente de plus en plus forte des organismes publics et il ne fait pas de doute que la réglementation contribuera à renforcer les exigences en la matière.

Le mot d'ordre est de ne plus jeter ce qui peut être encore utilisé, non seulement par son acquéreur initial mais aussi par tout autre utilisateur. Autrement dit, il s'agit de ne pas perdre définitivement par sa destruction le potentiel de service d'un bien encore utile.

Dans ce cadre de bonnes pratiques peuvent être partagées pour donner une seconde vie à un bien par son réemploi mais aussi en matière de recyclage.

### 4.2. Développer des pratiques vertueuses écologiquement et budgétairement

Lorsque les services n'ont plus l'usage d'un bien une tentation est de s'en débarrasser rapidement et dans n'importe quelles conditions.

Dans une logique de valorisation des biens devenus inutiles aux services, il convient en premier lieu de s'interroger sur la possibilité de céder les biens.

L'expérience montre que de nombreux biens sont vendables. Il s'agit bien entendu des biens qui peuvent être réutilisés immédiatement et des biens dont le réemploi nécessite une réparation.

La valorisation ne s'arrête pas là et peut aussi concerner les biens qui ne sont plus réutilisables en l'état et qui constituent des déchets.

Trop souvent les organismes publics paient pour se débarrasser de ces biens.

Or, ces centres de coûts peuvent la plupart du temps devenir des centres de profit pour les organismes publics. Toutes les matières premières constituant les biens peuvent être valorisées auprès de filières spécialisées dans le recyclage. Ainsi, le papier usager, le cuivre contenu dans des douilles, de manière générale tous les matériaux contenus dans des biens sont susceptibles d'intéresser des filières de recyclage. Le cadre juridique de ces ventes peut être une adjudication mais dans de nombreux cas un appel d'offre apparaît plus adapté pour vendre ce type de bien. Le cahier des charges permet en effet de définir les conditions à remplir par l'acquéreur et les exigences en matière de recyclage.

### 4.3. Inciter à donner plutôt qu'à jeter

Il y a encore peu de temps l'alternative offerte aux organismes publics était de vendre ou de jeter. Le souci de favoriser l'économie circulaire a conduit à offrir une autre option qui est de donner.

Cette possibilité de donner concerne des biens qui ne sont pas valorisables ou dont la valorisation est tellement dérisoire (notamment des meubles meublants) qu'il apparaît préférable de les donner plutôt que de vouloir les vendre.

Pour ce type de bien, il peut être contre productif de vouloir vendre. Les biens peuvent ne pas trouver preneur et vont encombrer les espaces immobiliers de l'organisme et générer ainsi des coûts indirects (voir supra).

Il importe donc de recourir aux dons pour se débarrasser le plus rapidement des biens inutiles et non valorisables.

C'est cette préoccupation qui a d'ailleurs conduit le domaine, à côté de son offre de service en matière de valorisation des biens mobiliers, à proposer aux organismes publics (Etat et établissements publics pour le moment) un site permettant de donner des biens à d'autres administrations ou des associations: [dons.encheres-domaine.gouv.fr](https://dons.encheres-domaine.gouv.fr)

Le domaine a également conclu pour les services de l'État, des marchés d'enlèvement permettant de retirer des biens dont les services n'ont plus besoin.

# Qui sommes-nous?

## Nos 13 CAV

CAV	Adresses Courriel	Départements
BORDEAUX	cav033.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	16 - 24 - 32 - 33 - 40 - 47 - 64 - 65
CLERMONT-FERRAND	cav063.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	03 - 15 - 18 - 19 - 23 - 36 - 43 - 48 - 63 - 87
DIJON	cav021.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	10 - 21 - 25 - 39 - 45 - 58 - 70 - 71 - 89 - 90
ILE-DE-FRANCE	cavadm1.dnid@dgfip.finances.gouv.fr (pour les biens mobiliers des collectivités publiques) cavjust.dnid@dgfip.finances.gouv.fr (pour les objets trouvés, biens abandonnés, saisis ou confisqués) cavfour.dnid@dgfip.finances.gouv.fr (pour les véhicules abandonnés en fourrière)	75 - 77 - 78 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95 - 28
LILLE	cav059.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	02 - 27 - 59 - 60 - 62 - 76 - 80
LYON	cav069.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	01 - 07 - 26 - 38 - 42 - 69 - 73 - 74
MARSEILLE	cav013.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	04 - 05 - 06 - 13 - 83 - 84
NANCY	cav054.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	08 - 51 - 52 - 54 - 55 - 57 - 67 - 68 - 88
POITIERS	cav086.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	17 - 37 - 41 - 44 - 49 - 79 - 85 - 86
RENNES	cav035.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	14 - 22 - 29 - 35 - 50 - 53 - 56 - 61 - 72
TOULOUSE	cav031.dnid@dgfip.finances.gouv.fr	09 - 11 - 12 - 30 - 31 - 34 - 46 - 66 - 81 - 82

### Pour tous renseignements complémentaires:

#### Contactez notre service d'organisation des ventes:

T. 01 45 11 62 62  
ventesdom.dnid@dgfip.finances.gouv.fr

#### Consulter nos sites:

encheres-domaines.gouv.fr  
dons.encheres-domaine.gouv.fr

#### DNID

Les Ellipses  
3, avenue du Chemin de Presles  
94417 Saint-Maurice CEDEX

