

# Marchés publics & pratiques juridiques

## Marchés publics

### Nos classes virtuelles

## Marchés publics

---

## MAÎTRISER L'APPROCHE OPÉRATIONNELLE EN MARCHÉS PUBLICS

2 jours - 14 heures

Num. 27206



### Public concerné

Toute personne intervenant sur une réponse ou le suivi d'un marché.

### OBJECTIF

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'identifier les règles et étapes d'un marché public pour optimiser sa réponse aux marchés publics.

### Prérequis

- Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

### Objectifs pédagogiques

- Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public.
- Maîtriser les différents types de procédures et de marchés.
- Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse.
- Valoriser les normes RSE dans sa réponse.
- Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public.
- Anticiper et gérer les contentieux.

IPTIC-Numéro Déclaration d'Activité : 11 75 48018 75 - <https://iptic.fr/>

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support de cours (Tableau, Powerpoint,...).
- Exercices et études de cas.
- Débats, échanges et retours d'expériences avec les formateurs.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- QCM d'évaluation noté en fin de session pour validation des acquis.

## Validation

- Feuilles d'émargement individuelles et attestation de formation.

### 1 - Accueil :

Tour de table

Attentes des participants

Présentation des objectifs et du programme de formation.

### 2 - Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public :

**Cadre général depuis la réforme des marchés publics :**

Distinguer un marché public d'un marché privé.

- Où trouver l'information au sein des principaux textes de référence.
- Réformes en cours et envisagées.

Distinguer un pouvoir adjudicateur d'une entité adjudicatrice, et comprendre les intérêts de la distinction.

- Les différentes catégories de pouvoirs adjudicateurs.

**Spécificités juridiques et techniques des secteurs de la branche :**

Être à jour et connaître les particularités des marchés publics sur son secteur d'activité.

### 3 - Maîtriser les différents types de procédures et de marchés :

**Déroulement et points de vigilance des procédures règlementaires :**

Savoir anticiper le phasage d'une procédure :

- Les étapes communes à toutes les procédures.
- Focus sur les étapes clé de la procédure pour l'entreprise.
- Différences entre attribution et notification.

**Différents types et formes de marchés :**

Savoir envisager un calendrier de passation et de notification de marché :

- Planning type d'un appel d'offres ouvert.
- Planning type d'un appel d'offre restreint.
- Planning type d'une procédure adaptée.
- Planning type d'un concours (selon profil des participants).
- Récapitulatif des différences pour les entreprises selon les procédures.
- Distinction marché public / accord cadre.
- L'accord cadre à bons de commande / à marchés subséquents.

### 4 - Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse :

**Lecture et analyse du dossier de consultation :**

Identifier rapidement et efficacement les clauses clés d'un dossier de consultation des entreprises :

- Comment retirer le DCE et en vérifier le contenu.

- Pratiquer une double lecture du cahier des charges.
- Go / No go: Evaluer la sincérité de l'acheteur public.

#### Critères d'attribution et d'exécution du marché :

Comprendre les mécanismes de l'analyse des offres.

Saisir les enjeux de la double lecture des critères d'attribution :

- Distinguer critères d'attribution / Conditions d'exécution.
- Avoir une analyse critique des critères d'attribution.
- Exploiter la pondération des critères pour élaborer sa stratégie de réponse.
- Connecter les critères d'attribution et les clauses du cahier des charges.

#### Les pièces exigibles :

Structurer l'offre.

Constituer un dossier de réponse complet et irréprochable.

#### Réponse et exécution en groupement d'entreprise :

Savoir répondre à plusieurs et en mesurer les conséquences juridiques et financières :

- Le principe de la co-traitance : opportunité et fonctionnement.
- Les différentes formes de co-traitance.
- Les spécificités de la mise en œuvre de la co-traitance.
- Différences avec la sous-traitance.

### 5 - Valoriser les normes RSE dans sa réponse :

#### La spécificité des clauses sociales et environnementales :

Améliorer son mémoire et optimiser sa démarche RSE dans l'optique d'augmenter son taux de succès.

- Les marchés publics comme instrument de politique publique.
- La distinction critère d'attribution / condition d'exécution.
- Les attendus de l'Acheteur public en matière de RSE.

### 6 - Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public :

#### Principales modalités contractuelles :

Exécuter correctement son marché pour ne pas engendrer de contentieux malgré soi :

- La réforme des CCAG du 1er octobre 2021.
- Le bon de commande : principe, émission, exécution.
- L'ordre de service.
- La réception des prestations.

Maîtriser les rouages de l'exécution administrative d'un marché :

- Les différents types de délais dans les marchés publics.
- La clause de réexamen.
- Le régime des avenants ("modifications du contrat").

#### Les modalités financières :

Connaître les mécanismes de l'exécution financière des marchés publics :

- Délais de paiements et outils pour faire face à un retard de paiement.
- Acomptes, avances et paiement direct du sous-traitant.
- Pénalités : assiette, calcul, modalités d'application.
- Actualisation et révisions de prix.
- Nantissements : mode d'emploi.

### 7 - Anticiper et gérer les contentieux :

#### Anticiper les contentieux :

Prévenir les contentieux en sachant quand et comment agir.

Savoir se protéger et s'exonérer en amont de sa responsabilité :

- La charge de la preuve.

- Rudiments juridiques.

**Les situations contentieuses :**

Faire face, avoir les bons réflexes s'il doit survenir :

- Opportunité de porter une réclamation/de demander une médiation.
- Etude sommaire du déroulé d'une réclamation, d'une médiation.
- Les risques encourus et les gains potentiels pour l'entreprise.

**8 - Évaluation - conclusion**

Validation des acquis

Evaluation de satisfaction des stagiaires.

Conclusion.

**TARIF PUBLIC** : 856,00 € H.T.

**TARIF ATLAS** : 764,40 € H.T.

IPTIC-Numéro Déclaration d'Activité : 11 75 48018 75 - <https://iptic.fr/>