

MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

1

La réforme du code des marchés publics : principes fondamentaux et procédures de passation

Module 1 : initiation

Les enjeux de la formation

La réforme du code des marchés publics par ordonnance du 23 juillet 2015 va modifier sensiblement les pratiques des acheteurs publics. Une présentation détaillée des enjeux de cette réforme permettra aux participants de bien appréhender les différentes procédures et étapes de la passation des marchés publics dans un souci d'optimisation de la sécurité juridique.

Objectifs et méthode

- ▶ Maîtriser les règles fondamentales de l'achat public
- ▶ Connaître le champ d'application du code des marchés publics
- ▶ Savoir définir ses besoins
- ▶ Identifier les procédures de passation des marchés publics
- ▶ Connaître les pièces constitutives d'un marché
- ▶ Savoir procéder à l'analyse des candidatures et des offres

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Agents des collectivités locales et d'administrations d'Etat chargés de préparer la passation des marchés et d'en suivre l'exécution : personnels administratifs, juristes, gestionnaires, acheteurs.

Durée

2 jours

Lieux

Paris, Marseille, Lyon, Nantes

Tarif par personne

1.300.00 € TTC
(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ Christian Boudes

Formateur-consultant depuis 1996, il dispose d'une expérience de 20 ans dans le domaine de l'achat public.

Il est intervenu notamment pour le CAFOC Montpellier, la Ville et agglomération de Toulouse, le CH Paris, le CNRS de Strasbourg, les Conseils généraux d'Auvergne et du Nord, l'OPH Ville Vaulx-en-Velin, l'OPHD Loire-Habitat.

Commissaire DGCCRF de 1992 à 2006 en charge des marchés et autres contrats publics.

Ancien rapporteur au Comité consultatif de règlement amiable des litiges relatifs aux marchés publics (C.C.R.A.L. de Bordeaux).

▶ Lucie Letierce

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement

Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

PROGRAMME

1^{er} jour

Marchés publics et autres contrats

Les acteurs de la commande publique

- ▶ Qu'est-ce qu'un marché public ?
- ▶ En quoi se distingue-t-il des autres contrats publics (délégations de service public, PPP...)?
- ▶ Notion d'acheteur et d'opérateur économique
- ▶ Commissions d'appel d'offres et jurys de concours

Les principes fondamentaux et l'organisation de la réglementation

- ▶ Textes et principes à respecter : du traité de l'Union européenne aux textes nationaux : l'ordonnance du 23.07.15 et son décret d'application
- ▶ Réglementation : quelques sites à consulter pour se tenir informé

La préparation d'un marché public

- ▶ La définition des besoins, les spécifications techniques : quels outils utiliser ?

Quizz : cahier des charges : mentions régulières ?

Quelques cas de recours concernant le CCTP

- ▶ L'ouverture des marchés à la concurrence : l'allotissement, les variantes, les options

Cas pratiques : organisation d'un règlement de consultation

Ecueils à éviter

- ▶ La durée et la reconduction du marché
- ▶ Les techniques d'achat utilisables (principes et fonctionnement) : accords-cadres, marchés à bons de commande et marchés à tranches

Illustrations : accord-cadre ou marché à bons de commande ?

Le marché public : ses pièces constitutives

- ▶ Acte d'engagement et cahier des charges (CCAP, CCTP)
- ▶ Le contenu et la hiérarchisation des pièces contractuelles
- ▶ L'intérêt pour le pouvoir adjudicateur de viser les CCAG

Les seuils et le choix de la procédure

- ▶ Seuils européens et seuils nationaux : les règles
- ▶ Marchés de travaux : les notions d'opération et d'ouvrage
- ▶ Fournitures et services : les familles homogènes et unités fonctionnelles
- ▶ Le choix de la procédure par l'acheteur

Exemples d'application des seuils à différents types de marchés

Présentation des différentes procédures de passation

- ▶ La procédure adaptée : ses caractéristiques, ses différentes formes
- ▶ La publicité, la négociation des offres
- ▶ L'appel d'offres ouvert et restreint : caractéristiques, comment choisir entre ces procédures ?
- ▶ La procédure de marché négocié : dans quels cas y recourir ?
- ▶ Autres procédures : concours et dialogue compétitif
- ▶ Le calcul des délais de publicité et de remise des offres

Fin de la 1^{ère} journée

2^{ème} jour

Les avis de publicité et le règlement de consultation

- ▶ L'avis d'appel public à la concurrence : les obligations selon les procédures
- ▶ Les principales mentions figurant dans les avis
- ▶ Les supports à utiliser pour la publication de l'avis, la publicité complémentaire
- ▶ L'utilité et le contenu du R.C.
- ▶ Les informations complétant celles de l'avis de publicité

Illustration : divers types d'avis d'appel public à la concurrence

Les avis : comment les utiliser ?

La sélection des candidats

- ▶ Quels sont les renseignements que l'on peut exiger ?
- ▶ Comment sélectionner les candidats ?

Quizz : que puis-je exiger des candidats ? Comment justifier les évictions de candidats ?

Le choix de l'attributaire

- ▶ Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse en fonction des critères pondérés : le prix, la qualité, les délais etc.
- ▶ L'analyse des offres : notation, classement
- ▶ Les offres irrégulières, inacceptables ou inappropriées, et anormalement basses

Illustration : un rapport d'analyse d'offres simplifié

Les formalités en fin de procédure

- ▶ Les règles d'information des candidats et délai d'attente à respecter

Quizz : quelles motivations indiquer aux candidats évincés ?

- ▶ Les recours possibles : référés et autres recours
- ▶ Autres formalités : notification, fiche de recensement, contrôles, avis d'attribution

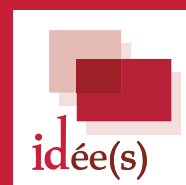
Fin de la session Evaluation

INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

2

La réforme du code des marchés publics : de la passation à l'exécution

Module 2 : perfectionnement

Les enjeux de la formation

La réforme du code des marchés publics par ordonnance du 23 juillet 2015 va modifier sensiblement les pratiques des acheteurs publics. Une présentation détaillée des enjeux de cette réforme permettra aux participants de bien appréhender les différentes procédures et étapes de la passation des marchés publics dans un souci d'optimisation de la sécurité juridique.

Objectifs et méthode

- ▶ Connaître les modalités d'exécution et de suivi des marchés
- ▶ Maîtriser les règles de dévolution des marchés
- ▶ Identifier les différentes formes de marchés
- ▶ Savoir identifier les types de prix et les modalités de variation
- ▶ Savoir gérer les clauses de délais et de durée des marchés
- ▶ Maîtriser les règles de réception/admission des prestations
- ▶ Savoir gérer le règlement financier des marchés
- ▶ Maîtriser les modalités de modifications contractuelles en cours d'exécution
- ▶ Identifier les moyens coercitifs à mettre en œuvre
- ▶ Savoir assurer la gestion et le suivi des contentieux

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Agents des collectivités locales et d'administrations d'Etat chargés de préparer la passation des marchés et d'en suivre l'exécution : personnels administratifs, juristes, gestionnaires, acheteurs.

Durée

2 jours

Lieux

Paris, Marseille, Lyon, Nantes

Tarif par personne

1.300.00 € TTC

(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ *Christian Boudes*

Formateur-consultant depuis 1996, il dispose d'une expérience de 20 ans dans le domaine de l'achat public.

Il est intervenu notamment pour le CAFOC Montpellier, la Ville et agglomération de Toulouse, le CH Paris, le CNRS de Strasbourg, les Conseils généraux d'Auvergne et du Nord, l'OPH Ville Vaulx-en-Velin, l'OPHD Loire-Habitat.

Commissaire DGCCRF de 1992 à 2006 en charge des marchés et autres contrats publics.

Ancien rapporteur au Comité consultatif de règlement amiable des litiges relatifs aux marchés publics (C.C.R.A.L. de Bordeaux).

▶ *Lucie Letierce*

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement

Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

PROGRAMME

1^{er} jour

Introduction

- ▶ Présentation de la formation
- ▶ Rappel de quelques éléments liés à la gestion de l'exécution du marché

Le contexte de l'exécution du marché - Les outils disponibles

- ▶ Quelques rappels du cadre réglementaire général des marchés
- ▶ Les outils : pièces contractuelles particulières et générales
- ▶ Les contractants : titulaire unique ou groupement de co-traitants
- ▶ Le positionnement du sous-traitant et ses conditions d'intervention

L'incidence de la forme du marché en phase exécution

- ▶ Les marchés classiques «à objet déterminé»
- ▶ Les marchés fractionnés et leurs spécificités liées à l'exécution (tranches, bons de commande, accords-cadres)
- ▶ Les solutions «hybrides» : mode de fonctionnement

Les types de prix et leur variation pendant l'exécution du marché

- ▶ Les prix unitaires et les prix forfaitaires : incidences sur les paiements
- ▶ La variation des prix en fonction des conditions économiques
- ▶ Le prix ferme et l'actualisation : quand et comment les pratiquer ?
- ▶ Le prix révisable par ajustement sur une référence ou selon une formule paramétrique

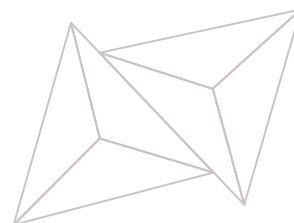
La durée des marches et les prolongations

- ▶ Durée ferme et marchés reconductibles
- ▶ Les prolongations ou les réductions de délais
- ▶ Les clauses et pénalités destinées à garantir le respect des engagements en termes de délais

Les modalités de réception (ou de rejet) des prestations prévues au marché

- ▶ Les modalités spécifiques de réception en travaux
- ▶ La réception ou l'admission des prestations intellectuelles et des fournitures ou services courants
- ▶ Les effets de la réception expresse (ou tacite par carence de l'acheteur)

Fin de la 1^{ère} journée



2^{ème} jour

La gestion des modifications en cours d'exécution

- ▶ Les avenants : quand y recourir et quelles sont les conditions de validité ?
- ▶ Les sujétions techniques imprévues et leurs conséquences
- ▶ Les décisions de poursuivre
- ▶ Les marchés complémentaires

Le règlement financier du marché

- ▶ Le financement du marché : les avances, le nantissement ou la cession de créances
- ▶ Les modalités de paiement selon le type de contractant : titulaire unique, groupement et sous-traitance
- ▶ Le paiement des acomptes et du solde : obligations et aspects opérationnels
- ▶ Le cas particulier des travaux : le processus d'établissement du D.G.D.
- ▶ La retenue de garantie et autres sûretés
- ▶ Les délais de paiement imposés à l'acheteur et le calcul des intérêts moratoires en cas de retard de paiement

Les litiges : garanties et moyens coercitifs à mettre en œuvre

- ▶ Les garanties contractuelles en marchés de fournitures ou de services
- ▶ Les garanties spécifiques liées aux marchés de travaux : G.P.A., biennale, décennale
- ▶ L'exécution au frais et risques du titulaire
- ▶ Les cas de résiliation avec ou sans faute du titulaire

Le contentieux des marchés

- ▶ La voie amiable : avenant/protocole transactionnel (la circulaire du 07.09.09)
- ▶ L'intervention d'un tiers : Comité consultatif de règlement amiable (CCRA)
- ▶ La saisine du juge : par voie de référé ou saisine «en plein contentieux»

Fin de la session Evaluation

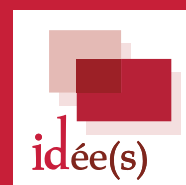


INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

3

Les marchés passés selon une procédure adaptée

Les enjeux de la formation

Le relèvement significatif des seuils de passation des marchés publics selon une procédure formalisée donne une latitude plus importante aux pouvoirs adjudicateurs dans leurs achats. Cette formation permettra de sensibiliser les acheteurs publics aux enjeux et latitudes qu'offrent les procédures adaptées, tout en leur garantissant une sécurité juridique optimale.

Objectifs et méthode

- ▶ Identifier un marché passé selon une procédure adaptée (MAPA)
- ▶ Maîtriser les modalités de recours aux MAPA
- ▶ Savoir déterminer les seuils de procédures de passation d'un marché
- ▶ Connaître les spécificités des MAPA
- ▶ Identifier les principales règles de passation d'un MAPA
- ▶ Identifier les principales clauses d'exécution du MAPA
- ▶ Savoir rédiger un MAPA permettant d'optimiser la sécurité juridique de l'acheteur

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Toute personne chargée de préparer la passation des marchés et d'en suivre les différentes étapes, depuis la rédaction de l'avis d'appel public à la concurrence jusqu'à la clôture financière du marché.

Durée

2 jours

Lieux

Paris

Tarif par personne

1.300.00 € TTC
(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de France), Responsable des affaires administratives et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise

d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés. Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP, les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics.

▶ Lucie Letierce

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

PROGRAMME

1^{er} jour

Introduction

Marchés publics et accords-cadres

Définition du marché public

Les accords-cadres

La préparation de la procédure

La notion de marché passé selon une procédure adaptée

La définition des besoins à satisfaire

- ▶ Généralités
- ▶ La solution de base et allotissement
- ▶ Les marchés à tranches conditionnelles
- ▶ Les marchés à bons de commande
- ▶ Les variantes
- ▶ Les options ou prestations supplémentaires envisagées

Les MAPA et la mise en concurrence

Les règles générales de passation

Les marchés passés selon une procédure adaptée en fonction de seuils financiers

- ▶ Les MAPA de gré à gré
- ▶ Les MAPA avec publicité et mise en concurrence
- ▶ Les MAPA avec publication, publicité et mise en concurrence
- ▶ Comment assurer une mise en concurrence effective en procédure adaptée ?

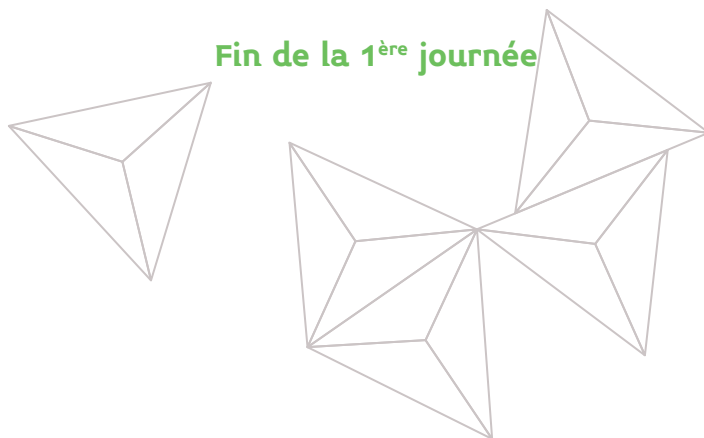
Les marchés spécifiques passés sans limitation de montant

Computation des seuils et appréciation de la notion d'opération

- ▶ La notion d'opération de travaux
- ▶ La notion de fournitures et de services homogènes et récurrents

Synthèse relative à la publicité et mise en concurrence

Fin de la 1^{ère} journée



2^{ème} jour

La sélection des candidatures et des offres

Les candidatures et leur analyse

- ▶ Les critères d'analyse des candidatures
- ▶ Les éléments remis par les candidats
- ▶ Les niveaux de capacités
- ▶ Les indicateurs financiers
- ▶ Les références et qualifications

Les offres et leur analyse

- ▶ Les critères et leur pondération
- ▶ La remise de l'offre
- ▶ Le cas des offres irrégulières, inacceptables ou inappropriées
- ▶ Le cas des offres anormalement basses

Les négociations

Les conditions de la négociation

Le choix des candidats admis à la procédure.

Le contenu de la négociation

L'achèvement de la procédure

La rédaction du rapport de présentation

L'attribution du marché public

L'information à la demande des candidats évincés

La notification du marché

L'avis d'attribution

Rédaction d'un MAPA et clauses d'exécution

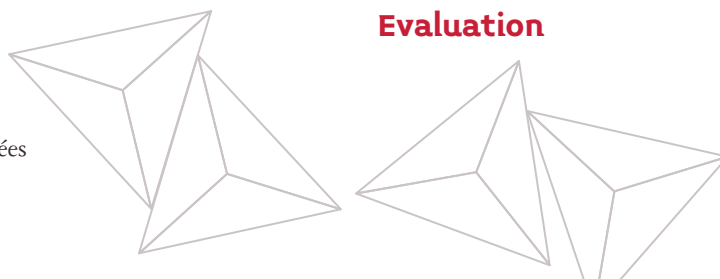
Le contenu du dossier de consultation des entreprises

Un écrit est obligatoire au dessus de 25.000 € HT

La rédaction d'un cahier des charges

- ▶ La définition des besoins
- ▶ Le cahier des charges
- ▶ La rédaction des pièces administratives

Fin de la session Evaluation

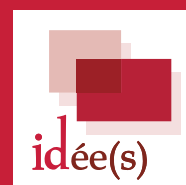


INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

Les enjeux de la formation

Les marchés publics fractionnés présentent des caractéristiques singulières qui rendent leur exécution souple et évolutive. Les participants seront sensibilisés à ces particularismes réglementaires et pourront appréhender pleinement les procédures de passation ad hoc et l'élaboration des clauses contractuelles.

Objectifs et méthode

- ▶ Définir un marché fractionné
- ▶ Maîtriser les modalités de gestion d'un marché fractionné
- ▶ Identifier les spécificités des marchés à bons de commande
- ▶ Identifier les spécificités des marchés à tranches
- ▶ Identifier les spécificités des accords-cadres
- ▶ Apprécier les seuils de procédures de passation des marchés fractionnés
- ▶ Identifier les principales clauses d'exécution des marchés fractionnés
- ▶ Savoir rédiger un marché fractionné

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.



Public concerné

Toute personne chargée de préparer la passation des marchés et d'en suivre les différentes étapes, depuis la rédaction de l'avis d'appel public à la concurrence jusqu'à l'attribution du marché.

Durée

1 jour

Lieux

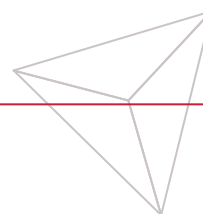
Paris

Tarif par personne

700,00 € TTC

(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter



Vos formateurs

▶ Lucie Letiere

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de France), Responsable des affaires administratives

et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés. Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP, les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics.

PROGRAMME

Matinée

Les principes de la réglementation générale

Objectifs du code des marchés publics

- ▶ Généralités
- ▶ Les principes de base
- ▶ Les grandes orientations

Définition des marchés publics

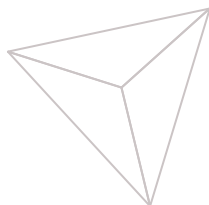
- ▶ Généralités
- ▶ La nature des marchés publics
- ▶ Les textes généraux applicables
- ▶ Les accords-cadres

La forme des prix du marché

- ▶ Les prix unitaires
- ▶ Les prix forfaitaires
- ▶ Les prix mixtes

La notion de marchés fractionnés

- ▶ Les marchés à bons de commande
- ▶ Les marchés à tranches



Spécificités des marchés fractionnés et engagements contractuels

Les marchés à bons de commande

- ▶ Définition et engagements des parties
- ▶ Dans quels cas utiliser un marché à bons de commande ?
- ▶ Comment se gère un marché à bons de commande ?
- ▶ Quelle est la durée d'un marché à bons de commande ?
- ▶ Comment gérer des prestations imprévues ?

Les marchés à tranches conditionnelles

- ▶ Définition et engagements des parties
- ▶ Dans quels cas utiliser un marché à tranches conditionnelles ?
- ▶ Comment se gère un marché à tranches conditionnelles ?
- ▶ Quelle est la durée d'un marché à tranches conditionnelles ?
- ▶ Comment gérer des prestations imprévues ?

Les spécificités dans le cadre des accords-cadres

- ▶ Définition et engagements des parties
- ▶ Dans quels cas utiliser un accord-cadre ?
- ▶ Quelle est la durée d'un accord-cadre ?
- ▶ Comment gérer des prestations imprévues ?

Les marchés fractionnés et l'appréciation des seuils de procédures au regard du code des marchés publics

- ▶ Les marchés à bons de commande
- ▶ Les marchés à tranches conditionnelles
- ▶ Les accords-cadres

Les documents constitutifs du marché

- ▶ Les marchés à bons de commande.
- ▶ Les marchés à tranches conditionnelles
- ▶ Les accords-cadres

Fin de la matinée

Après-midi

La gestion financière d'un marché fractionné

Le règlement financier du marché fractionné

- ▶ Les règles générales
- ▶ Le paiement des acomptes dans le cadre des marchés à tranches traités au forfait
- ▶ Le paiement des acomptes dans le cadre des marchés à bons de commande
- ▶ Les intérêts moratoires

Les modalités de versement d'une avance

- ▶ L'avance
- ▶ L'avance «exceptionnelle»

L'application des pénalités

- ▶ Les pénalités applicables aux marchés de fournitures et services
- ▶ Les pénalités applicables aux marchés de prestations intellectuelles
- ▶ Les pénalités applicables aux marchés de travaux
- ▶ Les pénalités contractuelles prévues dans les CCAP

La gestion des délais dans les marchés fractionnés

- ▶ Généralités
- ▶ Spécificités des travaux

La gestion de la sous-traitance dans les marchés fractionnés

- ▶ Définition
- ▶ Objectifs de la loi du 31 décembre 1975 modifiée
- ▶ Modalités de déclaration
- ▶ Les apports de la loi MURCEF du 11 décembre 2001
- ▶ La sous-traitance dans le cadre des marchés fractionnés

Les garanties financières des marchés publics

- ▶ La cession de créance ou le nantissement
- ▶ La retenue de garantie
- ▶ La garantie à première demande
- ▶ La caution personnelle et solidaire

Les modifications d'exécution dans les marchés publics

- ▶ Les avenants
- ▶ Les décisions de poursuivre

La réception des marchés publics et les délais de garantie

Les opérations de réception dans les marchés publics

La réception d'un marché de travaux

La réception d'un marché de fournitures courantes et de services

La réception d'un marché de prestations intellectuelles

La rédaction d'un marché fractionné

Cas pratique: rédaction d'un marché mixte fractionné

Fin de la session

Evaluation



INSCRIPTIONS

Sur notre site internet:

<http://idees-formation.org>

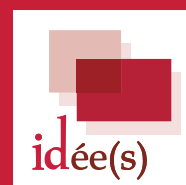
Par mail:

idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations

nous contacter au:

09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

5

La rédaction des pièces des marchés publics : passation et exécution

Les enjeux de la formation

La réglementation des marchés publics nécessite une bonne appréhension des enjeux tant en phase de passation, qu'en phase d'exécution. Les participants seront sensibilisés à la gestion de l'ensemble des procédures de passation des marchés publics ainsi qu'à la rédaction de leurs pièces administratives.

Objectifs et méthode

- ▶ Maîtriser le déroulement des différentes procédures de passation
- ▶ Identifier l'ensemble des pièces permettant de gérer toute procédure de passation de marchés
- ▶ Savoir rédiger un dossier de consultation des entreprises et identifier les clauses permettant d'optimiser la sécurité juridique du contrat

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Tout au long de cette session de formation, il sera abordé de manière détaillée la rédaction de chacune des pièces relatives aux procédures de passation des marchés publics.

Public concerné

Agents des collectivités locales et d'administrations d'Etat souhaitant acquérir des connaissances, tant générales que spécifiques, en matière de passation de marchés publics et, amenés à gérer l'exécution des contrats.

Durée

2 jours

Lieux

Paris

Tarif par personne

1.300.00 € TTC

(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ Lucie Letierce

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de France), Responsable des affaires administratives

et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés. Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP, les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics.

PROGRAMME

1^{er} jour

Introduction

Présentation des différentes procédures de passation des marchés publics selon la réglementation en vigueur

Documents particuliers relatifs aux procédures de passation des marchés classiques

Documents particuliers relatifs à la procédure adaptée

- ▶ Avis d'information
- ▶ Décision d'attribution provisoire
- ▶ Décision portant déclaration de sans suite

Documents particuliers relatifs à la procédure d'appel d'offres ouvert

- ▶ Avis d'appel public à la concurrence
- ▶ Registre de dépôts des plis
- ▶ Procès-verbal d'ouverture du dossier de candidature
- ▶ Décision d'éliminer les candidats non admis à présenter une offre
- ▶ Procès-verbal d'ouverture de l'offre
- ▶ Décision d'élimination des offres non conformes
- ▶ Décision portant déclaration de sans suite
- ▶ Décision portant déclaration d'appel d'offres infructueux
- ▶ Décision d'attribution provisoire

Documents particuliers relatifs à la procédure d'appel d'offres restreint

- ▶ Avis d'appel public à la concurrence
- ▶ Registre de dépôts des candidatures
- ▶ Procès-verbal d'ouverture des candidatures
- ▶ Décision d'agréer les candidats admis à présenter une offre
- ▶ Registre de dépôts des offres
- ▶ Procès-verbal d'ouverture des offres
- ▶ Décision d'élimination des offres non conformes
- ▶ Décision portant déclaration de sans suite
- ▶ Décision portant déclaration d'appel d'offres infructueux
- ▶ Décision d'attribution provisoire

Documents relatifs à la procédure concurrentielle avec négociation

- ▶ Avis d'appel public à la concurrence
- ▶ Registre de dépôts des candidatures
- ▶ Procès-verbal d'ouverture des plis (candidatures et offres)
- ▶ Décision d'agrément des candidats
- ▶ Registre de dépôts des offres
- ▶ Décision portant déclaration de sans suite
- ▶ Décision d'attribution provisoire

Documents communs à toutes les procédures :

Avis de pré-information

Les ordres du jour de commission des marchés

La rédaction des lettres de consultation et courriers de regrets

- ▶ Lettre de consultation
- ▶ Courrier de regrets adressé aux candidats non retenus au stade des candidatures
- ▶ Courrier de regrets adressé aux candidats non retenus au stade des offres

Fin de la 1^{ère} journée

2^{ème} jour

Les rapports

- ▶ Rapport d'analyse des candidatures
- ▶ Rapport d'analyse des offres
- ▶ Rapport de présentation

Les avis d'attribution

- ▶ Avis d'attribution dans le cadre des marchés supérieurs à 135 000 € H.T. pour l'Etat et 209 000 € H.T. pour les Collectivités territoriales
- ▶ Avis d'attribution dans le cadre des marchés inférieurs à 135 000 € H.T. pour l'Etat et 209 000 € H.T. pour les Collectivités territoriales
- ▶ Avis d'attribution dans le cadre de concours

L'avis de passation d'avenants supérieurs à 5 %

Documents types relatifs aux dossiers de consultation des entreprises

Les règlements de consultation et de concours

- ▶ Règlement de consultation dans le cadre d'une consultation négociée après publicité et mise en concurrence
- ▶ Règlement de consultation (appel d'offres ouvert)
- ▶ Règlement de consultation (appel d'offres restreint)
- ▶ Cadre de mémoire méthodologique
- ▶ Règlement de concours

Les actes d'engagement

- ▶ Acte d'engagement pour les marchés traités au forfait
- ▶ Acte d'engagement pour les marchés traités à commandes
- ▶ Acte d'engagement pour les marchés de maîtrise d'œuvre
- ▶ Acte de sous-traitance

Les cahiers des clauses administratives particulières

- ▶ Document unique pour les MAPA en fournitures courantes et services
- ▶ Document unique pour les MAPA en travaux

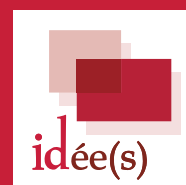
Fin de la session Evaluation

INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

6

La pratique des CCAG de fournitures courantes, de services, de prestations intellectuelles et informatiques

Les enjeux de la formation

Une présentation détaillée des différents CCAG permettra aux agents en charge de l'exécution administrative et financière d'un marché public de fournitures, services, prestations intellectuelles et informatiques de faire appliquer les clauses contractuelles ainsi que les droits et obligations des parties.

Objectifs et méthode

- ▶ Connaître l'architecture des CCAG-FCS, PI et NTIC
- ▶ Identifier les obligations des parties contractantes
- ▶ Savoir gérer les délais selon le type de marchés
- ▶ Maîtriser les clauses économiques et financières qui s'appliquent à ces marchés
- ▶ Gérer et anticiper les aléas en cours d'exécution
- ▶ Maîtriser les différentes étapes de réception des prestations
- ▶ Connaître les garanties à mettre en place

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Agents des collectivités locales et d'administrations d'Etat voulant acquérir les connaissances tant générales que spécifiques en matière de suivi d'exécution des marchés publics de fournitures, services, prestations intellectuelles et informatiques.

Durée

2 jours

Lieux

Paris

Tarif par personne

1.300.00 € TTC

(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ Lucie Letiere

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de France), Responsable des affaires administratives

et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés. Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP, les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics.

PROGRAMME

1^{er} jour

Généralités

Le cadre juridique réglementaire

- ▶ Les obligations communautaires
- ▶ Les textes applicables en droit interne : les CCAG, les CCTG, la normalisation

Le champ d'application des différents CCAG

La nature des prestations et le mode de dévolution des marchés

- ▶ Le titulaire du marché
- ▶ Les modes de dévolution des marchés : marchés uniques ou allotissement

La co-traitance et la sous-traitance

- ▶ Les différentes formes de co-traitance
- ▶ La défaillance d'un des co-traitants
- ▶ La sous-traitance : droits et obligations des parties

Cas pratique : rédaction d'un avenant de modification de groupement

Les clauses liées aux moyens mis en œuvre pour l'exécution des prestations

- ▶ Les moyens matériels mis en œuvre
- ▶ La contractualisation des intervenants, leur récusation, leur remplacement, les risques de résiliation

Le suivi d'exécution des marchés publics

La forme des marchés publics

- ▶ Les marchés uniques
- ▶ Les marchés à bons de commande
- ▶ Les accords-cadres
- ▶ Les marchés à tranches conditionnelles

Cas pratique : application des différents types de marchés fractionnés

Le délai d'exécution des marchés publics

- ▶ La notification du démarrage des prestations, les OS et les décisions
- ▶ Etablissement du planning et des délais
- ▶ Gestion des délais
- ▶ Les prolongations de délais
- ▶ La gestion des imprévus
- ▶ Les retards, indisponibilités et les pénalités applicables
- ▶ Les primes

La gestion financière des marchés

- ▶ Les avances
- ▶ Les acomptes
- ▶ Le décompte mensuel
- ▶ Le décompte final
- ▶ Le décompte général
- ▶ Les intérêts moratoires

Cas pratique : simulation de la gestion financière d'un marché en cours d'exécution jusqu'au solde

Fin de la 1^{ère} journée

2^{ème} jour

Les prix dans les marchés publics

- ▶ Les différentes formes de prix : forfait et prix unitaires
- ▶ La variation des prix : prix fermes, actualisables, révisibles, ajustables

Les garanties financières

- ▶ La cession de créance ou le nantissement
- ▶ La retenue de garantie
- ▶ La garantie à première demande
- ▶ La caution personnelle et solidaire

Les modifications d'exécution dans les marchés publics

- ▶ Les avenants : conditions de passation et limites juridiques
- ▶ Les décisions de poursuivre : augmentation et diminution de la masse des prestations initiales

Cas pratique : analyse comparée entre un avenant et une décision d'augmentation de la masse des travaux

Les opérations de réception dans les marchés publics

- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de fournitures
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de services
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de prestations intellectuelles
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de NTIC

Cas pratique : mise en œuvre d'une opération de réception dans un marché informatique

Les garanties contractuelles

Les mesures coercitives et les résiliations

- ▶ Les résiliations
- ▶ Interruption du marché, notamment en PI
- ▶ Les mesures coercitives
- ▶ Les règlements de différents litiges : le tribunal administratif et les CCRA

Les clauses spécifiques fondamentales liées aux marchés de PI et de NTIC

Le régime des droits de la propriété intellectuelle

Le régime des connaissances antérieures

Les dispositions relatives à la confidentialité

Le régime des droits de propriété intellectuelle ou des droits de toute nature relatifs aux résultats

- ▶ Les spécificités de l'option A du CCAG-PI
- ▶ Les spécificités de l'option B du CCAG-PI

Cas pratique : analyse comparée des options A et B du CCAG-PI

Les mises à jour et les nouvelles versions de logiciels - Documentations techniques

La surveillance en usine

Les dispositions relatives à la maintenance et à l'infogérance

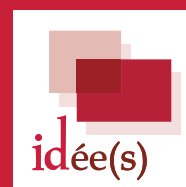
Fin de la session Evaluation

INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

7

Suivre l'exécution administrative et financière des marchés publics

Les enjeux de la formation

Une présentation détaillée des clauses administratives et financières applicables à différents types de marchés publics permettra aux acteurs de l'exécution de la commande publique de faire respecter les droits et obligations des parties.

Objectifs et méthode

- ▶ Connaître le cadre réglementaire applicable à l'exécution d'un marché public
- ▶ Savoir rédiger les clauses spécifiques relatives à l'exécution des prestations, aux délais et aux prix
- ▶ Savoir gérer les modifications en cours d'exécution d'un marché public
- ▶ Mener à bien les opérations de réception des prestations des différents types de marchés publics
- ▶ Savoir appliquer les garanties contractuelles

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Agents des collectivités locales et d'administrations d'Etat voulant acquérir les connaissances tant générales que spécifiques en matière de suivi d'exécution des marchés publics. Maîtres d'œuvre, architectes, bureaux d'études dans le cadre de la direction des travaux.

Durée

2 jours

Lieux

Paris

Tarif par personne

1.300.00 € TTC
(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Votre formateur

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de

France), Responsable des affaires administratives et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés.

Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP,

les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics.

PROGRAMME

1^{er} jour

Généralités

Le cadre juridique réglementaire

- ▶ Les obligations communautaires
- ▶ Les textes applicables en droit interne : les CCAG, les CCTG, la normalisation

La nature des prestations et le mode de dévolution des marchés

- ▶ Le titulaire du marché
- ▶ Les modes de dévolution des marchés : marchés uniques ou allotissement

La co-traitance et la sous-traitance

- ▶ Les différentes formes de co-traitance
- ▶ La défaillance d'un des co-traitants
- ▶ La sous-traitance : droits et obligations des parties

Cas pratique : rédaction d'un avenant de modification de groupement

Le suivi d'exécution des marchés publics

La forme des marchés publics

- ▶ Les marchés uniques
- ▶ Les marchés à bons de commande
- ▶ Les accords-cadres
- ▶ Les marchés à tranches conditionnelles

Les délais d'exécution des marchés publics

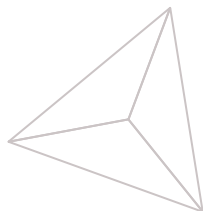
- ▶ Etablissement du planning et des délais
- ▶ Gestion des délais
- ▶ Les prolongations de délais
- ▶ La gestion des imprévus
- ▶ Les retards, indisponibilités et les pénalités applicables
- ▶ Les primes

Fin de la 1^{ère} journée

2^{ème} jour

La gestion financière des marchés

- ▶ Les avances
- ▶ Les acomptes
- ▶ Le décompte mensuel
- ▶ Le décompte final
- ▶ Le décompte général
- ▶ Les intérêts moratoires



Cas pratique : simulation de la gestion financière d'un marché en cours d'exécution jusqu'au solde

Les prix dans les marchés publics

- ▶ Les différentes formes de prix : forfait, prix unitaires, prix mixtes
- ▶ La variation des prix : prix fermes, actualisables, révisables, ajustables

Les garanties financières

- ▶ La cession de créance ou le nantissement
- ▶ La retenue de garantie
- ▶ La garantie à première demande
- ▶ La caution personnelle et solidaire

Les modifications d'exécution dans les marchés publics

- ▶ Les avenants : conditions de passation et limites juridiques
- ▶ Les décisions de poursuivre : augmentation et diminution de la masse des prestations initiales

Cas pratique : analyse comparée entre un avenant et une décision d'augmentation de la masse des travaux

- ▶ Les opérations de réception dans les marchés publics
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de fournitures
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de services
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de prestations intellectuelles
- ▶ Les opérations de réception dans les marchés de travaux

Cas pratique : analyse comparée des diverses modalités de réception selon le CCAG concerné

Les garanties contractuelles

- ▶ La garantie de parfait achèvement
- ▶ La garantie biennale ou garantie de bon fonctionnement
- ▶ La garantie décennale

Les mesures coercitives et les résiliations

- ▶ Les résiliations - Interruption du marché
- ▶ Les mesures coercitives
- ▶ Les règlements de différents litiges : le tribunal administratif et les CCRA

Fin de la session Evaluation

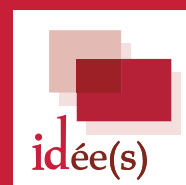


INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris

Les enjeux de la formation

Du fait du relèvement des seuils de passation des procédures formalisées, la commande publique a considérablement évolué depuis ces dix dernières années, notamment, en laissant la place aux procédures de caractère négocié. L'acheteur public se doit d'être non seulement soucieux de la réglementation en vigueur mais également un bon gestionnaire. A ce titre, il doit engager des procédures d'achat dynamiques et faire preuve de compétences technico-commerciales lors des négociations. Cette formation permettra à tout acheteur public de bénéficier d'un cadre réglementaire et d'outils lui permettant d'être garant d'une bonne gestion des deniers publics.

Objectifs et méthode

- ▶ Définir les grands principes réglementaires et jurisprudentiels de la négociation
- ▶ Connaître les marges de manœuvre et le périmètre des négociations
- ▶ Savoir organiser des négociations
- ▶ Connaître les procédures d'achat permettant les négociations
- ▶ Mettre en place des outils et acquérir les techniques de négociation

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Toute personne chargée de préparer la passation des marchés et d'assurer les négociations avec les candidats, tant d'un point de vue économique que technique.

Durée

2 jours

Lieux

Paris

Tarif par personne

1.300.00 € TTC
(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de France), Responsable des affaires administratives et juridiques au sein de l'Association pour la

Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés.

Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP, les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics

▶ Christelle Planchaud

Juriste. Elle dispose d'une expérience de plus de 15 ans dans le domaine des marchés publics.

Entre 1999 et 2003, a assuré les fonctions d'adjointe au Responsable des affaires administratives et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000 et de Responsable du bureau des marchés publics au Musée du Louvre.

Est en charge depuis 2003 de la rédaction des marchés et de leur suivi d'exécution à la Régie des transports marseillais.

Intervient en formation depuis 2004.

PROGRAMME

1^{er} jour

Les textes relatifs à la négociation dans les marchés publics

Législation européenne

Législation nationale

- ▶ Le code des marchés publics
- ▶ Les circulaires portant manuel d'application du code des marchés publics
- ▶ Quand peut-on négocier ?
- ▶ Quels sont les avantages de la négociation ?

Les principes directeurs relatifs à la négociation dans les marchés publics

Le principe de l'intangibilité des offres

Le principe d'égalité de traitement des candidats dans la négociation

- ▶ Information préalable
- ▶ Conditions de présentation des candidatures et des offres
- ▶ Objectivité du dossier de consultation des entreprises
- ▶ Des négociations bilatérales
- ▶ Des informations à mutualiser
- ▶ Conditions de recevabilité identiques
- ▶ Précautions à adopter dans les négociations

- Le principe de non-discrimination
- Le principe de confidentialité des offres
- Le principe de transparence
- Le principe de traçabilité
- Le principe du respect industriel et commercial

Les contraintes de la négociation dans le cadre du respect de la réglementation et des principes directeurs

Le principe d'égalité de traitement des candidats

- ▶ Les obligations et contraintes réglementaires
- ▶ Comment les faire respecter ?

Le principe de transparence de la procédure

- ▶ Les obligations et contraintes réglementaires
- ▶ Comment les faire respecter ?

La jurisprudence relative à la négociation dans les marchés publics

La jurisprudence administrative nationale

- ▶ Consécration jurisprudentielle du principe d'intangibilité
- ▶ Consécration jurisprudentielle du principe de non-discrimination
- ▶ Consécration jurisprudentielle des éléments et de la méthodologie de négociation
- ▶ Consécration jurisprudentielle du principe d'égalité de traitement des candidats dans le respect de la libre négociation

La jurisprudence européenne

Fin de la 1^{ère} journée



2^{ème} jour

Les différentes procédures de passation permettant une phase de négociation

Les procédures en dessous des seuils des marchés formalisés

Au-dessus des seuils des marchés formalisés

- ▶ Les catégories de marchés négociés
- ▶ Les marchés négociés passés après publicité préalable et mise en concurrence
- ▶ Les marchés négociés passés sans publicité préalable et sans mise en concurrence

Quel est le rôle de la Commission d'Appel d'Offres dans la procédure négociée ?

La procédure de dialogue compétitif

Les marchés de maîtrise d'œuvre

Les marchés de services spécifiques

Le cadre réglementaire à respecter durant la procédure de négociation

L'avis d'appel public à la concurrence

Le règlement de la consultation

Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)

Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)

Les techniques de la négociation dans les marchés publics

Principes généraux

Négociation et principe de transparence des procédures

Négociation et principe de traçabilité des procédures

Éléments de méthodologie pratique de la négociation applicables à l'achat public

Les éléments de la négociation

Négociation sur les prix

Questions - Réponses

Étude de cas/simulation

Fin de la session • Evaluation



INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :

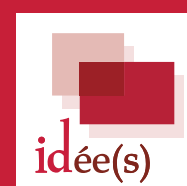
<http://idees-formation.org>

Par mail :

idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90

137 boulevard de Magenta
75010 Paris



MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

9

La gestion des imprévus en phase d'exécution des marchés publics de travaux et prestations associées

Les enjeux de la formation

La gestion d'une opération de construction est soumise à des aléas importants. Cette formation permettra aux participants de maîtriser les outils pour faire face aux imprévus liés à l'exécution d'un marché public et d'identifier les moyens de faire respecter les engagements contractuels pris par le titulaire.

Objectifs et méthode

- ▶ Savoir gérer les modifications décidées par le maître d'ouvrage
- ▶ Connaître les règles à respecter en matière d'avenants ou de décision de poursuivre
- ▶ Maîtriser la notion de sujétions techniques imprévues
- ▶ Savoir gérer les réclamations dans l'optique d'un règlement amiable
- ▶ Savoir négocier et établir un protocole transactionnel
- ▶ Connaître les moyens de faire face aux retards et non conformités dans l'exécution des prestations
- ▶ Connaître les garanties et les moyens coercitifs à actionner
- ▶ Identifier les imprévus liés aux prix et aux changements de structure affectant le titulaire

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Personnes chargées de gérer l'exécution des marchés publics de travaux et prestations associées : personnels administratifs, juristes, gestionnaires, acheteurs, services techniques.

Durée

2 jours

Lieux

Paris

Tarif par personne

1.300.00 € TTC
(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Votre formateur

▶ *Christian Boudes*

Formateur-consultant depuis 1996, il dispose d'une expérience de 20 ans dans le domaine de l'achat public.

Il est intervenu notamment pour le CAFOC Montpellier, la Ville et agglomération de

Toulouse, le CH Paris, le CNRS de Strasbourg, les Conseils généraux d'Auvergne et du Nord, l'OPH Ville Vaulx-en-Velin, l'OPHD Loire-Habitat.

Commissaire DGCCRF de 1992 à 2006 en charge des marchés et autres contrats publics.

Ancien rapporteur au Comité consultatif de règlement amiable des litiges relatifs aux marchés publics (C.C.R.A.L. de Bordeaux).

PROGRAMME

1^{er} jour

Introduction : le contexte dans lequel l'acheteur évolue pendant la phase d'exécution des marchés publics

- ▶ Les pouvoirs exorbitants de la personne publique
- ▶ L'intérêt primordial des CCAG en phase d'exécution
- ▶ Les outils de traçabilité d'exécution du contrat

Le traitement des modifications apportées au marché par le pouvoir adjudicateur (PA)

- ▶ Les limites de modifications contractuelles pour le PA
- ▶ Les modifications les plus courantes
- ▶ Les conséquences pour le PA
- ▶ Modalités permettant d'acter les modifications contractuelles
- ▶ Les rôles respectifs du maître d'œuvre et du maître d'ouvrage
- ▶ Les règles à respecter concernant la passation d'un avenant
- ▶ Les conditions relatives à l'objet et au non bouleversement de l'économie du marché

Cas pratique : avenant portant sur des modifications substantielles d'un marché

- ▶ Le recours à la décision de poursuivre
- ▶ Autres outils : les marchés complémentaires

Les sujétions techniques imprévues

- ▶ Les conditions jurisprudentielles à réunir
- ▶ Exemples de situations relevant des sujétions techniques imprévues

Cas pratique : travaux supplémentaires et/ou modificatifs

Les réclamations présentées par les entreprises

- ▶ Les principales causes de réclamation
- ▶ Les règles de forme à respecter par le titulaire du marché
- ▶ Conditions imposées par les CCAG-Travaux
- ▶ L'analyse de la réclamation au fond
- ▶ La conduite à tenir par le PA face aux réclamations

Cas pratique : traitement par le PA d'une réclamation avant contentieux

Le règlement amiable d'un litige avec l'entreprise

- ▶ La saisine d'un comité consultatif interrégional de règlement amiable des litiges (CCIRAL)
- ▶ Le traitement du dossier par le CCIRAL
- ▶ Les suites possibles : désistement, protocole d'accord, avis du comité
- ▶ Le recours à la transaction comme moyen de résolution des litiges

Cas pratique : cheminement d'un dossier devant le CCIRAL et mise en œuvre d'une solution transactionnelle

Fin de la 1^{ère} journée

2^{ème} jour

Le non respect des délais

- ▶ Les dépassements sans faute de l'entreprise et les conditions de prolongations de délais prévues par les CCAG
- ▶ Les dépassements donnant lieu à des pénalités. La position du juge
- ▶ Les décisions de remise des pénalités
- ▶ Les retards de travaux : faut-il indemniser le maître d'œuvre ?

Cas pratique : les pénalités de retard et leur mise en application, comment éviter les clauses inadaptées ?

L'exécution non-conforme du marché par le titulaire

- ▶ Non conformités au plan quantitatif et au plan qualitatif
- ▶ Exécution de prestations non prévues au marché : le pouvoir adjudicateur doit-il les payer ?
- ▶ Le non-respect des stipulations du cahier des charges : sanctionner le titulaire ou recourir à un règlement amiable ?
- ▶ Les mesures coercitives prévues dans les CCAG Travaux et P.I. : les réserves, la réfaction, le refus de réception
- ▶ Les fraudes graves, leurs conséquences et les voies de recours
- ▶ La mise en œuvre des garanties contractuelles (G.P.A., décennale)

Cas pratique : sanctions liées à l'inexécution de prestations en maîtrise d'œuvre et travaux

- ▶ La résiliation du marché
- ▶ Les outils des CCAG et le formalisme à respecter
- ▶ La mise en régie provisoire en cas de carence du titulaire
- ▶ La résiliation aux frais et risques du titulaire : quand y recourir ?

Cas pratique : démarche à initier et erreurs à éviter

Les modifications affectant la structure juridique du contractant

- ▶ Défaillances, cessions, fusions, absorptions
- ▶ Défaillance d'entreprise : les moyens permettant de limiter le risque
- ▶ La cession simple du marché à une autre entreprise : l'avenant de transfert

Autres imprévus à caractère économique

- ▶ Les dispositifs de prix inadaptés
- ▶ Comment gérer les disparitions ou modifications d'indices ?
- ▶ L'application de la théorie de l'imprévision

Cas pratique :

- *Substitution d'indice dans une clause de variation des prix*
- *Comment réviser les prix dans les marchés de travaux ?*

- ▶ La mise à jour de pratiques anticoncurrentielles ayant affecté la passation du marché : recours possibles et marche à suivre

Evocation des différents types de contentieux possibles contre le contrat

- ▶ Le recours en annulation devant le juge administratif
- ▶ Dans quels cas le juge pénal peut-il intervenir et annuler le contrat ?
- ▶ Les conséquences dommageables pour le pouvoir adjudicateur

Fin de la session Evaluation

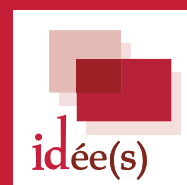
INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90

137 boulevard de Magenta
75010 Paris



MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

10

Les litiges et contentieux dans les marchés publics: règlements amiables et juridictionnels

Les enjeux de la formation

Les possibilités offertes en matière de gestion des contentieux amiables et juridictionnels sont multiples. Cette formation permettra aux agents administratifs et techniques, en charge de l'exécution d'un marché public, de maîtriser les procédures de recours et d'anticiper les litiges.

Objectifs et méthode

- ▶ Apprendre à organiser la prévention des litiges et des situations de contentieux avec les contractants
- ▶ Connaître les procédures amiables et les possibilités de recours auprès d'une organisation juridictionnelle
- ▶ Savoir rédiger un protocole transactionnel

Apports méthodologiques et juridiques. Illustrations au travers d'exemples, de cas pratiques, d'échanges et de retour d'expériences.

Public concerné

Agents des collectivités locales et d'administrations d'Etat voulant acquérir les connaissances tant générales que spécifiques en matière de contentieux et notamment de règlement amiable.

Durée

1 jour

Lieux

Paris

Tarif par personne

700.00 € TTC

(remise au-delà de 2 inscrits)

Formation intra-entreprise • nous consulter

Vos formateurs

▶ Lucie Letierce

Avocate spécialisée dans le droit des contrats publics depuis 15 ans.

De 2000 à ce jour, elle a occupé tour à tour les fonctions de responsable des marchés publics à la Ville de Colombes, de chargé de mission-consultant pour la commande publique auprès de l'EMOC (Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels), du Ministère de la Culture et de la Communication, de la Banque africaine de développement et de la CCI de Nantes.

A été rapporteur auprès de la Commission spécialisée des Marchés Publics de l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances).

Elle intervient également en AMO dans le domaine des contrats publics depuis 2013.

▶ Olivier Hache

Directeur de Projets, AMO, conduite d'opérations, programmation architecturale - qualification OPQIBI en AMO juridique et conduite d'opération.

Assure la coordination pédagogique du département «Marchés publics» d'idée(s).

Consultant expert en droit des contrats chez idée(s), il a successivement occupé de 1993 à 2011 les postes de Responsable des marchés publics à la BnF (Bibliothèque nationale de France), Responsable des affaires administratives

et juridiques au sein de l'Association pour la Célébration de l'An 2000, Directeur des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication) et Directeur de projets chez BL Associés. Intervient depuis 2001 en tant que formateur sur la réglementation des marchés publics, la maîtrise d'ouvrage publique, les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux, les PPP, les montages complexes, les marchés de prestations intellectuelles, informatiques et industriels etc.

Auteur de plusieurs ouvrages et articles sur les contrats publics.

PROGRAMME

Matinée

L'organisation juridictionnelle administrative

Les tribunaux administratifs et cours administratives d'appel

- ▶ La compétence juridictionnelle
- ▶ Le fonctionnement et les acteurs

Le Conseil d'Etat

- ▶ La compétence juridictionnelle
- ▶ L'organisation du Conseil d'Etat
- ▶ Le fonctionnement

Les recours contentieux liés à la passation des contrats de la commande publique

Les procédures d'urgence

- ▶ Le référé précontractuel, jusqu'à la signature du contrat
- ▶ Le référé contractuel, après la signature du contrat

Les autres recours liés à la passation du contrat

- ▶ Le recours de pleine juridiction en contestation de la validité du contrat
- ▶ Le recours pour excès de pouvoir
- ▶ Le référé suspension

La résolution amiable

Le mémoire en réclamation

- ▶ Le cas des marchés de travaux
- ▶ Le cas des marchés de services

L'arbitrage

- ▶ Liés aux réceptions
- ▶ Liés aux garanties et cautionnements afférents

Fin de la matinée



après-midi

La médiation

- ▶ Le périmètre de la médiation
- ▶ Les étapes de la médiation

Les comités consultatifs de règlement amiable des litiges

- ▶ Les fondements règlementaires
- ▶ Le fonctionnement des CCNRA
- ▶ La saisine du comité compétent
- ▶ Les effets de la saisine
- ▶ Le déroulement de la procédure devant les comités
- ▶ Les conséquences de l'avis des comités

Le protocole transactionnel

Les principes généraux du protocole transactionnel

Les conditions de la transaction

La rédaction du protocole transactionnel

- ▶ Mises en garde dans la rédaction des clauses
- ▶ Marges de manœuvre dans l'élaboration de l'accord
- ▶ Les sujets qui ne peuvent ressortir d'une transaction

La négociation des transactions

- ▶ Analyse préalable de la situation de droit de fait
- ▶ Négociation et procédure contentieuse
- ▶ Conduite d'une conciliation efficace

Le règlement financier de la transaction

- ▶ Champ de l'indemnité de résiliation du titulaire
- ▶ Manquement aux obligations déontologiques

La conclusion des transactions

- ▶ La capacité à transiger de l'administration d'Etat
- ▶ L'exécution financière par le comptable public

Fin de la session Evaluation

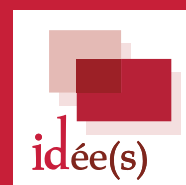


INSCRIPTIONS

Sur notre site internet :
<http://idees-formation.org>

Par mail :
idees.marchespublics@gmail.com

Pour plus d'informations
nous contacter au :
09 82 92 06 90



137 boulevard de Magenta
75010 Paris