

Marchés publics : comment les remporter ?

Objectifs

- Maîtriser les règles de la commande publique.
- Savoir mettre en avant les atouts de sa candidature et de son offre pour une réponse percutante.
- Prévenir les risques juridiques et les contentieux liés à la passation et à l'exécution des marchés publics.
- Tous les thèmes abordés sont illustrés par la jurisprudence ou des cas.

Participants / Prérequis

Toute personne en charge de la constitution des dossiers de réponse à un marché public.
Aucun prérequis.

THEMES TRAITES

Présentation du cadre réglementaire

- Les grands principes du droit des marchés.
- Définition du marché public, notion et comparaison avec les autres catégories de contrats publics (contrats d'occupation du domaine, contrats de mobilier urbain, délégations de service public) : nouveau champ d'application.
- Pouvoir adjudicateurs et entités adjudicatrices : nouvelles définitions
- Textes applicables (Code de la commande publique ...).

Passation du marché public

- Définition du besoin par l'acheteur public.
- Allotissement obligatoire
- Prise en comptes des critères environnementaux et sociaux du besoin.
- Seuils de mise en concurrence.
- Choix de la procédure de passation.
- Déroulement des procédures (procédure adaptée, appel d'offres, n, procédures négociées, dialogue compétitif...).
- Documents de la consultation.
- Autorités intervenant dans la procédure.
- Modification des conditions de passation en cours de procédure.
- Critères de choix et mise en œuvre (pondération et hiérarchisation des critères, critères sociaux ou environnementaux.
- Réponse à l'appel d'offre et rédaction.
- Offres groupées.
- Choix de l'attributaire. Place de la commission d'appel d'offres.

Exécution du marché public

- Durée et délai d'exécution du marché public, durée du contrat.
- Obligations réciproques au contrat.
- Modification du contrat en cours d'exécution.
- Sous-traitance.

Préparer une réponse adéquate :

- Les documents à remettre pour la candidature :
 - Lettre de candidature.
 - Vos moyens et vos capacités.
 - Les attestations fiscales et sociales.
 - Le travail illégal.
- Co-traitance et Sous-traitance. : que choisir, quelles obligations ?
- Votre candidature : comment la présenter ?
- Votre proposition financière :
 - Les documents financiers.
- Votre proposition technique, le mémoire technique :
 - Quel plan adopter ?
 - Quelles attentes relever ?
 - Quelles réponses apporter ?
 - Quelle méthodologie retenir ?
 - Quels livrables imaginer ?
 - Quelles références utiliser : dossiers de presse, exemples, témoignages ?
- Le planning.

Moyens et méthodes pédagogiques

Salle de formation*, vidéo projection, un support de formation papier sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects juridiques et techniques, les astuces et les points clés.

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

Marchés publics : comment les remporter ?

Renseignements pratiques

Intervenante Francis Lefebvre Formation :

Odile MENAGE avocate spécialisée en droit des affaires/droit public. Elle a pendant 23 ans développé le département droit public économique au sein du Cabinet Francis Lefebvre avocats.

Elle a également dirigé le service Droit public économique national au Cabinet FIDAL avant de créer son propre cabinet. Elle est l'auteur de nombreux articles et ouvrages ayant trait au sujet. Elle anime régulièrement des formations et fait partie de groupes de réflexion en lien avec différents ministères.

Durée : 2 jours, soit 14 heures.

Coût HT : 1300 €

Lieu et date(s) actualisée(s) : cf site web : www.sesame-formation.re

Programme mis à jour en Janvier 2024.