

Objectifs

- Maîtriser les risques de litige à chaque étape du marché.
- Identifier les mesures à mettre en œuvre.
- Connaître les arguties judiciaires.
- Apprécier les fondements et les particularités de chaque procédure, en mesurer les contraintes et les avantages.
- Être acteur du différend afin de pouvoir optimiser les chances de succès.

Participants / prérequis

Les maîtres d'ouvrage privés, les mandataires, conducteurs d'opérations ou chargés d'opérations de ces maîtres d'ouvrage, les entreprises de bâtiment principales et sous-traitantes, les maîtres d'œuvre privés.

Prérequis : avoir une bonne maîtrise de la pratique juridique des marchés de travaux.

THEMES TRAITES

Comprendre la typologie de marchés et le positionnement du différend.

- Marchés privés : contentieux judiciaire
- Marchés publics : contentieux administratif.
- Contentieux et traitement amiable des litiges.

Textes applicables

- Code de procédure civile ;
- Code de commerce ;
- Code de justice administrative ;
- Code pénal ;
- Directives recours ;
- Jurisprudences.

I - Les différents possibles

Identifier le différend pour adapter sa position.

Les litiges de la passation

- Référé précontractuel
- Référé contractuel
- Recours Tropic
- Déréféré préfectoral

Les litiges de l'exécution des marchés

- A l'occasion des pourparlers.
- Marché attribué ou notifié mais non exécuté.

Les litiges pendant l'exécution des travaux

- La défaillance de l'entrepreneur ou de son sous-traitant.
- Le défaut de paiement du maître d'ouvrage.
- Le défaut de fourniture d'une garantie de paiement.
- Les retards de paiement.
- Les litiges avec un tiers : les troubles anormaux de voisinage sur votre chantier.
- Les dommages ou désordres à la construction.
- Les retards

Les litiges après réception des travaux

- Les désordres, dommages et non-conformités réservés à la réception.
- Les dommages survenus après la réception.
- Les réclamations d'un tiers.
- Les contestations sur le règlement financier des travaux et prestations.

II – Le règlement amiable des litiges

Régler les différends par la voie alternative.

La médiation ou conciliation

La commission de règlement amiable des litiges

L'arbitrage

III – Le contentieux judiciaire

Devoir saisir une juridiction pour obtenir une décision ou une mesure préalable.

La compétence des juridictions

- En matière civile.
- En matière commerciale.

La recevabilité de l'action

Les différentes formes de recours

Les procédures au fond

- Règles de forme et délai.
- Règles de fond.

Les procédures de référé

- Procédure urgente.
- Procédures non urgentes : référé préventif ; référé expertise ; conditions de forme ; conditions de fond.

IV – Le contentieux administratif

Devoir saisir une juridiction pour obtenir une décision ou une mesure préalable.

Les contentieux au fond

- Délais d'action.
- Règles d'admissibilité et de recevabilité des moyens et conclusion.
- Règles de recevabilité.
- Présentation de la requête.

Le déroulement de l'instance

- Jugement de l'instruction.
- Mesure l'instruction.

Les contentieux des marchés de travaux

L'exécution de l'instance

- Conclusions reconventionnelles.
- Les interventions.
- Question préjudicielle.

La fin de l'instruction et du jugement

- Audience et délibéré.
- Jugement.

Le caractère exécutoire

- Les voies de recours.
- Le caractère exécutoire.
- L'exécution amiable / forcée

L'appel

- Appel simple – appel incident.

Pouvoir en cassation devant le Conseil d'Etat.

- Conditions de recevabilité.
- Conditions d'admission.

Les référés

Règles communes

- Présentation globale.
- Requêtes.
- Instruction.
- Jugements et voies de recours.

Des référés non urgents

- Référé provision.
- Référé expertise.

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects théoriques, 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.

En Distanciel :

Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel Teams. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.

Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

En Live :

Formation se déroulant dans nos locaux en présentiel, sur un écran Multifonctions de communications (MFC).

Cette modalité est proposée afin de garder les bénéfices de la formation présentielle, tout en ayant un formateur à distance. Cela offre la possibilité également d'intégrer des participants à distance dans une formation en présentiel. La borne interactive permet un affichage dynamique et une meilleure fluidité et cohérence dans les échanges. C'est un outil complet qui permet au formateur d'offrir une formation présentielle enrichie d'interactivités digitales.

Evaluations

Un questionnaire de préformation est transmis aux participants avant le démarrage de la formation. Il permet au formateur d'évaluer les besoins des participants et peut ainsi calibrer au mieux son intervention.

Des évaluations formatives jalonnent le parcours afin de mettre en évidence les points forts des apprenants et leurs axes d'amélioration. Ces évaluations permettent aux formateurs d'identifier les problématiques et d'affiner leurs approches pédagogiques.

Une évaluation de satisfaction à « chaud » évalue les différents axes « qualité » de la formation, puis une à « froid » 2 mois après la fin du parcours pour prendre en considération le retour d'expérience, l'adaptation au poste de travail, l'évolution et les besoins des participants.

Les contentieux des marchés de travaux

Toutes nos évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ».

Intervenant :

Avocate spécialisée en droit des affaires/droit public. Après 23 ans au développement du département droit public et droit des affaires spécifique au bâtiment/Travaux public à CMS Bureau Francis Lefebvre Formation et 4 ans au Cabinet FIDAL ; Elle intervient aussi en matière de contentieux, apportant son expertise pour la défense des droits des parties impliquées dans ces procédures. En parallèle de son activité d'avocat, elle participe à des formations et des conférences, partageant ainsi ses connaissances sur l'actualité des marchés publics, notamment les évolutions législatives et jurisprudentielles.

Grâce à sa pratique de longue date et à sa fine connaissance des rouages de la commande publique, Me Odile Ménage est une figure reconnue dans son domaine, contribuant à la diffusion de savoirs pratiques et théoriques sur cette matière complexe, elle fait partie de groupes de réflexion en lien avec différents ministères.

Modalités et délai d'accès : Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02

Aucun délai n'est requis.

Durée : 1 jour, soit 7h.

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

Coût HT : Nous consulter

Accessibilité :

Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins.

Pour toute demande, nous vous invitons à contacter notre référent Handicap.

Programme mis à jour en avril 2026