

Utiliser ses droits et les règles des Marchés Publics (recours et contentieux pour préserver les intérêts de l'entreprise)

Votre contact

Christelle COUE-ROBELIN
05 49 61 20 66
couec@poitou.ifrb.fr

Durée

1,00 jour(s)
7:00 heures

Public

Responsables d'entreprise du Bâtiment, responsables commerciaux, chargés d'affaires, plus généralement toute personne impliquée dans la réponse à des marchés publics.

Pré-requis

Avoir déjà gagné un marché public.

Moyens pédagogiques et supports

Méthode pédagogique dite active.
Les méthodes pédagogiques utilisées sont basées à la fois sur des apports théoriques, mais aussi sur des échanges.
Supports vidéoprojetés.
Utilisation d'exemples, de quiz, tests, questions-pièges, contrôles de connaissances par questions test, etc.

Profil de l'intervenant

L'intervenant dispose d'une expérience de plus de 20 ans en entreprise (PME et grand groupe). Il est également présent dans les conseils d'administration d'entités publiques et d'associations.
A ce titre, il a répondu à de nombreux marchés publics, réalisé des cahiers des charges et participé à des ouvertures de plis, comités de sélection... Il a acquis une solide expérience de la réponse à appels d'offres jusqu'à la gestion de projets publics.

Informations complémentaires

Objectifs de la formation

Utiliser ses droits et les règles des Marchés Publics (recours et contentieux) pour préserver les intérêts de l'entreprise

Objectifs pédagogiques

Utiliser ses droits au stade de la réponse, de la décision et de l'exécution

Utiliser les conditions et les modalités de contentieux et de recours si nécessaire

Avec plus de 120 milliards d'euros de commandes par an, l'État, les organismes territoriaux et les hospitaliers constituent le premier client des entreprises du Bâtiment. Ils signent des commandes sous forme de marchés publics dans 71% des cas, soit 87% des montants. Et les TPE/PME en bénéficient aussi puisque qu'en 2010, 39% des marchés publics ont été remportés par des entreprises inférieures à 250 salariés.
Un marché public, c'est beaucoup d'administratif et de technique avant... mais c'est aussi beaucoup de juridique, d'administratif et de financier avant, pendant et après... : actualisation des marchés, documents contractuels, révision des prix, avances, acomptes, facturations, situations, engagements, recours, contentieux...

Contenu

1. Rappel sur les Marchés Publics

- Le Code des Marchés Publics, la Loi Ordonnance 2005 et 2015 : les Nouveautés
- Comment lire contractuellement la publication et le DCE ?

2. Décrypter les documents d'un DCE, notamment les documents contractuels

- AAPC, RC, CCTP/CCTG, DC3 (AE), PRIX (BPU, DQE, DPGF...), CCAP/CCAG, etc.

3. La réponse : on perd...

- Ce que l'on sait et quand
- Quelles actions faire avant la signature avec l'entreprise retenue ?
- Quelles actions faire après la signature avec l'entreprise retenue ?

4. On a perdu et le Marché a commencé

- Quelles actions faire une fois le marché signé ?
- Que savoir par la suite ?
- Aller plus loin...

5. On a gagné le Marché et les choses se passent mal

- Que faire en cas de blocages ?
- Cas de la Commission Consultative de Règlements Amiables
- Cas du contentieux
- Types de recours
- Comment faire ? Qui saisir ? Dans quelles circonstances ?
- Comment continuer un marché ? Comment s'en sortir ?

Critères et modalités d'évaluation

A l'issue de la formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs pédagogiques à l'aide d'un questionnaire.

