

ANTICIPER ET GÉRER LES CONTENTIEUX EN MARCHÉS PUBLICS

Cerner les règles propres au contentieux des marchés publics

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS PUBLICS

CODE : GMP08

Objectifs de la formation

- Identifier les zones à risques dans le cadre de la gestion des marchés publics
- Maîtriser l'ensemble des procédures contentieuses
- Rechercher différentes solutions et voies de recours

Animée par

- **PALMIER Sébastien**
Avocat associé, Titulaire du certificat de spécialisation en Droit Public, Expert Marchés Publics,

Public concernés

- Acheteurs publics qui souhaitent sécuriser juridiquement leurs procédures et connaître les astuces et stratégies pour anticiper et gérer les éventuels contentieux avec leurs cocontractants

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Vérifier la régularité de la publicité des marchés, du règlement de consultation, du CCAP et du CCTP

- Faire l'analyse des rubriques obligatoires des avis de publicité dans les procédures formalisées et les MAPA
- Analyser les dernières jurisprudences du Conseil d'Etat
- Quels sont les pièges à éviter au stade de la rédaction du règlement de consultation et les comportements à adopter face aux irrégularités constatées
- Quelles sont les clauses à insérer dans le CCAP pour prévenir les contentieux et les revendications indemnitaires en cours d'exécution
- Savoir détecter les prescriptions discriminatoires dans le CCTP

Identifier les pièges à éviter au stade de l'analyse des candidatures et des offres

- Connaître les nouvelles règles de participation des candidats

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

- Repérer les failles de la réglementation : l'utilisation des formulaires DC

- Savoir utiliser les critères de sélection des candidatures
- Focus sur les astuces et les stratégies offertes aux acheteurs publics
- Comment éviter les pièges concernant le choix des critères et la méthode de notation des offres
- Quelles sont les précautions à prendre en cas d'offre anormalement basse ou en cas de négociation

Maîtriser les obligations des acheteurs publics en matière d'information des candidats évincés et de communication des pièces d'un marché

- Comment gérer l'information des candidats évincés dans les procédures formalisées et dans les marchés à procédure adaptée
- Quelles stratégies adopter en cas d'absence de communication des motifs de rejet
- Analyser les pièces communicables et celles qui ne le sont pas
- Astuces et stratégies à adopter en cas de demande de communication des pièces d'un marché public

Connaître les différentes voies de recours ouvertes aux candidats évincés

- Le référé précontractuel avant la signature du marché
- Le référé contractuel après la signature du marché
- Le recours en contestation de la validité du contrat

Savoir gérer les différends en cours d'exécution du marché

- Faire le point sur la nouvelle procédure de décompte général tacite prévue par l'arrêt du 3 mars 2014
- Quels sont les bons réflexes à avoir en cas de réclamation des cocontractants
- Quelles sont les précautions à prendre avant de résilier un contrat