

ANTICIPER ET GÉRER LES CONTENTIEUX DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Sécuriser juridiquement vos procédures

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

CODE : APA10

Objectifs de la formation

Appréhender les obligations des acheteurs quant à la mise en œuvre des principes de publicité, de transparence et d'égalité de traitement des candidats dans les procédures de mise en concurrence

Cerner les différents types de recours possibles avant et après la signature d'un marché public

Identifier les risques contentieux en cours d'exécution des marchés publics

Animée par

- BRAULT Valérie
Avocat à la Cour - Spécialiste en droit public,
PALMIER - BRAULT ASSOCIES

Public concernés

- Acheteurs publics qui répondent à des marchés publics ; Entreprises qui répondent à des marchés publics.

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.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Promotion estivale - Le Moniteur Formations : 805,50 €HT

TOUR DE TABLE Tour de table sur les pratiques des participants

Appréhender les obligations des acheteurs quant à la mise en œuvre des principes de publicité, de transparence et d'égalité de traitement des candidats dans les procédures de mise en concurrence

- Définir utilement les besoins au lancement d'une procédure de mise en concurrence pour un achat cohérent et adéquat : la plus-value du sourcing ; les différents types de procédure et focus sur les règles en matière d'allotissement / variantes ; le recours à un accord-cadre en fonction du type d'achats
 - Connaître les règles applicables au stade de l'analyse des candidatures : quelle est la différence entre procédure ouverte et procédure restreinte ? Les modalités d'utilisation du Document unique de marché européen ; la possibilité de recourir à des minima au stade de la candidature (à défaut de les respecter : irrecevabilité de la candidature) ; la possibilité de régulariser une candidature et les vérifications à opérer
 - Identifier les règles applicables au stade de l'analyse des offres : le choix des critères et sous-critères de sélection des offres ; la méthode de notation applicable à chaque sous-critère ; la procédure à respecter en cas de suspicion d'une offre anormalement basse ; les modalités à mettre en œuvre en cas de demande de précisions ; la mise en œuvre d'une négociation pour les procédures adaptées et les procédures avec négociation
 - Les règles applicables en matière d'information des candidats évincés, quelles sont-elles ? Émettre une motivation suffisante de la décision de rejet de l'offre d'un candidat ; la possibilité pour un candidat évincé de demander les motifs détaillés de rejet de son offre ; les modalités de communication des documents administratifs communicables (Rapport d'analyse des offres / divers procès-verbaux de la procédure avant et après la signature du marché)
-

CAS PRATIQUE Au travers d'un cas, les participants sont amenés à gérer une suspicion d'offre anormalement basse

Cerner les différents types de recours possibles avant et après la signature d'un marché public

- Connaître les caractéristiques du référé pré-contractuel qui est le seul recours possible avant la signature du marché contrairement au référé contractuel : procédure portant sur la régularité ou non de la procédure ; nécessité de justifier d'un intérêt lésé
 - Appréhender le recours en contestation de la validité du contrat
 - Connaître les caractéristiques du recours indemnitaire et identifier les règles à respecter avant de saisir le juge ;
 - Focus sur le délit de favoritisme et le recel de délit de favoritisme
-

EXERCICE Evaluations des connaissances acquises des participants au travers d'un quiz

Identifier les risques contentieux en cours d'exécution d'un marché public

- Appréhender les cas d'ouverture d'une modification en cours d'exécution d'un contrat : le recours possible à une clause de réexamen : anticipation des modifications à venir
- Quels sont les différends susceptibles d'apparaître en cours d'exécution d'un contrat ? Contestation de pénalités, mémoire de réclamation, décompte général, résiliation
- Focus sur la médiation comme mode de résolution des conflits

CAS PRATIQUE A partir d'une situation précise, les participants sont amenés à mener une analyse approfondie afin de rédiger une clause de réexamen

TRAVAIL DE GROUPE Interactions des participants autour des nouveaux modes de résolution de conflits

EXERCICE Évaluation d'acquis de fin de formation : QCM

Dates

Paris Classe virtuelle

06/09/2021 11/10/2021

25/11/2021

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se

fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 0170 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistique@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.