Programme de Formation

PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS - DEPUIS LE RECENSEMENT DES BESOINS JUSQU'À L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

Organisation

Durée : 31 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

La formation s'adresse aux agents de niveau A, B ou C des pouvoirs locaux (communes, CPAS, zones de police) ou régionaux (OIP, SPRB) bruxellois qui peuvent être amenés à rédiger des cahiers des charges, à attribuer des marchés publics et / ou à en surveiller la bonne exécution. Du fait que le programme intègre les récentes modifications législatives, celui-ci s'adresse non seulement aux agents nouvellement en contact avec cette matière, mais également à ceux qui souhaitent une mise à jour.

Objectifs pédagogiques

L'objectif général de la formation est de permettre aux agents intéressés/concernés de connaître dans les grandes lignes le fonctionnement des marchés publics et les principes et règles applicables pour pouvoir participer eux-mêmes à une ou plusieurs étapes du "cycle de vie" d'un marché public. Cet objectif se décline en plusieurs sous-objectifs :

- Comprendre et pouvoir appliquer les principes de la législation sur les marchés publics
- Connaître les acteurs compétents, le circuit décisionnel et l'exercice de la tutelle
- Pouvoir choisir la procédure adéquate et la mettre en application
- Acquérir les clés nécessaires pour :
  - Réaliser une bonne analyse du besoin
  - Réaliser une prospection
  - Rédiger un cahier des charges adéquat, le publier ou inviter des opérateurs économiques à remettre offre selon les modalités prévues par la législation
  - Sélectionner des soumissionnaires
  - Régulariser des offres ou négocier
  - Analyser des offres et attribuer un marché
  - Contrôler la bonne exécution du marché et réagir en cas de défaut au niveau de l'exécution
- Identifier les principales sources de contentieux pour pouvoir les prévenir
- Pouvoir retrouver aisément les règles

Description

INTRODUCTION

Les marchés publics sont incontournables dans toute administration publique. Ils font partie du quotidien. Cependant, ce dispositif impressionne souvent de par sa technicité et de par les nombreuses sources d'erreurs possibles. Il est dès lors important de pouvoir former les agents susceptibles d'intervenir à un stade ou à un autre de la passation de marchés publics et s'assurer qu'ils disposent globalement de bonnes bases. Les modifications législatives régulières rendent d'autant plus nécessaire une telle formation, qui intéressera dès lors non seulement les agents nouvellement en contact avec cette matière, mais également ceux qui le sont depuis longtemps.

CONTENU

1) Les principes de base des marchés publics

- Introduction expliquant la philosophie et les objectifs des marchés publics
- Les différentes parties prenantes aux marchés publics
- Qui est soumis aux marchés publics
- Les principes généraux d'application
- Les cas d'exclusion des marches publics
- Usage des langues dans le contexte bruxellois
- Les instances et procédures de contrôle
- La réglementation et son champ d'application
- La typologie des marchés publics
    - Les types de marchés : travaux, services, fournitures, marchés mixtes
    - Le régime des services sociaux et spécifiques
    - Comment déterminer le type de marché

2) Estimation de la valeur du marché, modes de passation et achats groupés

- Estimation de la valeur du marché
- Les différents types de procédures
    - Conditions nécessaires ou suffisantes de leur application, leurs différences, leurs utilités respectives
    - Les marchés publics de faible montant
    - Procédure négociée sans publication préalable.
    - Procédure concurrentielle avec négociation.
    - Procédure négociée directe avec publication préalable.
    - Procédures ouvertes
    - Procédures restreintes
    - Dialogue compétitif
    - Partenariat d'innovation
- Les accords-cadres
- Les centrales d'achat
- Les marchés conjoints nationaux et internationaux

3) Définition du besoin et prospection

- Les outils innovants (système d'acquisition dynamique, les enchères électroniques, le système de qualification)
- La détermination du besoin comme étape incontournable
- La prospection Les conflits d'intérêt et les conduites illicites
- Le marché à faible montant

4) Le cahier spécial des charges

- La rédaction du CSC
    - La durée du MP
    - Les reconductions
    - Les tranches
    - Les options et variantes
    - Les lots et les postes
    - Les différents seuils
    - Les modes de fixation des prix
    - Les annexes du MP
- La partie contractuelle du CSC
    - Les clauses à prévoir
        - Fonctionnaire dirigeant
        - La sous-traitance
        - Le cautionnement
        - Les droits intellectuels
        - Les plans, documents et objets

        - La conformité de l'exécution
    - Les clauses de réexamen obligatoire
        - La garantie
        - Les particularités propres aux MP de travaux
        - Les particularités propres aux MP de fournitures
        - Les particularités propres aux MP de services
        - Les réceptions
        - Le paiement
    - Les clauses optionnelles
    - Les clauses durables
- Réserver un marché à un champ restreint d'opérateurs économique
- La sélection qualitative
- Les critères d'attribution
- La pondération, fourchette, classement
- La détermination de la méthodologie de classement
- La description technique et fonctionnelle du marché
- Les documents à exiger du soumissionnaire

5) Le lancement de la procédure

- Invitation à remettre offre/ publication du marché pour les différents marchés (sans publication préalable, avec publication, ..)
- La dématérialisation des procédures
- La plateforme E-procurement
- Les règles à respecter dans la phase précédant le dépôt de l'offre/candidature
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade (et comment les prévenir)
- La réception et l'ouverture des offres/candidatures
- Les règles à respecter dans la phase précédant l'attribution
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade (et comment les prévenir)

6) L'examen des offres

- Comment examiner les offres/candidatures et attribuer le marché
- La validité de l'offre et les causes d'irrégularité
- La vérification des prix La négociation
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade
- Le choix de l'adjudicataire
- Le rapport d'examen des offres et la décision motivée d'attribution

7) La conclusion et l'exécution du MP

- Les formalités relatives à la décision d'attribution
- Information des soumissionnaires : quelles contraintes
- L'exécution du marché : le champ d'application de l'A.R. et le régime des dérogations
- L'exécution du marché
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade
- Les contentieux aux différents stades de la procédure

Modalités pédagogiques

L'approche pédagogique proposée s'attache à rendre le contenu de formation accessible malgré sa technicité: le formateur analyse des cas pratiques ou invite les apprenants à les résoudre il évalue les acquis de formation par des exercices récapitulatifs, des sondages ou par des séances de questions-réponses.

Le formateur a recours à l'intelligence collective du groupe : les connaissances préalables et l'expérience professionnelle des apprenants sont sans cesse mobilisées les exercices (réalisés en sous-groupes) sont corrigés collectivement.

La formation suit un rythme approprié à la formule en présentiel ou en distanciel et inclut des pauses régulières.

Les supports sont complets, fournis sous forme de syllabus utilisable après la formation. S'y retrouvent des références à la législation et au contentieux ainsi que des liens vers des sites d'information.

Le formateur a recours à des outils de formation innovants qui favorisent la participation des apprenants et sollicitent leur attention régulière.