Les fondamentaux des marchés publics

Farah MEDDAH

Formation : Droit public / droit à la commande public

Table des matières

[Glossaire 2](#_Toc178256435)

[Introduction 4](#_Toc178256436)

[Les interdictions de sous-missionné 6](#_Toc178256437)

[Sourcing 7](#_Toc178256438)

[Les Besoins de l’acheteur 8](#_Toc178256439)

# Glossaire

**Marché public :** CCP L-191.1 Un contrat conclu par un ou plusieurs acheteurs publics avec un ou plusieurs opérateurs économiques.

Une image contenant texte, écriture manuscrite, ordinateur portable

Description générée automatiquement

**Acheteur public :** celui qui va satisfaire son besoin par un marché public

**Denier public :** argent qui provient des impôts *(les marchés publics sont financés par les impôts)*

**CCTP :** Cahier des clauses technique particulière

**CCAP :** Cahier des clauses administrative particulière

**RC :** **R**èglement de la **Consul***tation*

**Sourcing :** sonder le marché, se renseigner sur le secteur où on met les pieds. L’acheteur avant la rédaction du CCTP cherche à bien le rédiger, il faut donc des études de marché. Il permet de tenir au courant les entreprises des projets qu’il réalisera plus tard. Le sourcing est autorisé mais sous réserve de ne pas favoriser une entreprise en particulier : *même temps de communication, pas d’aide dans la rédaction du cahier des charges*.

**Interdiction de sous-missionné :** impossibilité de répondre / être retenu pour un marché public. E.g. être jugé coupable au pénal ou avoir failli à une mission publique dans le passé.

**CCP :** Le *code de la commande public* s’applique à tous les marchés publics, quel que soit leur montant ou leur objet.

**OECP :** Observatoire Économique de la Commande Public

**Acte d’engagement :** la pièce par laquelle l’entreprise s’engage sur son offre technique, à se conformer aux clauses du cahier des charges, à respecter son offre financière.

[**Code CPV**](https://www.publictendering.com/cpv-codes/liste-des-codes-cpv/liste-statique-des-codes-cpv/)**:** nomenclature standardisé et européenne qui permet de définir l’objet d’un marché et d’introduire des données qualitatives complémentaires

**Assistance à maitrise d’ouvrage :** section particulière des marchés publics constitué de professionnel de l’acte de construire *(aide à la rédaction du CCTP)*.

**Norme :** révérencielle de qualité

**DCE :** Document de Consultation des Entreprise

BOAMP :

**K-bis :** fiche d’identité de l’entreprise

**Marché public réservé :** seul certains type d’entreprise peuvent y répondre *(travailleur handicapé, économie circulaire)*

*Pourquoi l’affaire McKinsey est ambigu en termes de marché public et donc pourquoi es ce qu’il faut ajouter de nouvelle loi pour palier à ce cas ?*

# Introduction

En dessous de 40.000 HT l’acheteur public est dispensé de procédure *(règle des 3 devis)*. Ainsi au-dessus l’acheteur public est dans l’obligation légale de procéder au lancement d’une **procédure de publicité** et de **mise en concurrence**. Cette procédure impose une *impartialité dans son fonctionnement*.

« Toutes les entreprises quel que soit leurs tailles peuvent répondre à des marchés publics, même des indépendant. Sauf pour les interdictions de sous-missionné. »

## Les principes fondamentaux des marchés publics

Un marché public doit respecter les trois principes fondamentaux de la commande public suivants :

* **Égalité** de traitement des candidats
* **Liberté** d’accès à tous les candidas
* Assurer la **transparence** des procédures
* e.g. La note finale est définie pour tous 40% le prix et 60% la technique apporté.
* La réputation d’une entreprise peut la placer dans une interdiction de sous-missionné s’elle a des mauvais avis des marchés publics précédents

Lorsque l’acteur publics ne respecte pas ses principes, l’entreprise laissé peut demander *la* *relance la procédure & réparation du préjudice*.

L’acheteur public doit rédiger son cahier des close technique particulière en amont pour ne pas favoriser un type d’entreprise spécifique. Ce critère peut bien évidement être ambigus.

L’acheteur avant la rédaction du CCTP cherche à bien le rédiger, il faut donc des études de marché c’est le sourcing. Cette méthode permet *de tenir au courant* les entreprises des projets qu’il réalisera plus tard. Elle est autorisée mais sous réserve de ne pas favoriser une entreprise en particulier : même temps de communication, pas d’aide dans la rédaction du cahier des charges.

## Statistiques

160 Milliards d’euro sur tous les marchés publics de 2022, ils sont régulés par le CCP qui :

* Renforce l’accessibilité des PME
* Améliore la compréhension du droit de la commande public
* Augmente la sécurité juridique des procédures
* Promouvoir l’efficacité de la commande publique

# Les interdictions de sous-missionné

Toutes entreprise peux se positionner pour un marché public, cependant elle ne sera pas forcément retenue.

**Interdiction obligatoire**

* Peines prononcées par un jugement pénal
* Défaut de régularisation au regard des cotisation sociales
* Liquidations judiciaires, redressement judiciaire
* Violation des règles relative à la lutte contre le travail dissimulé

**Interdiction facultative**

* Manquement dans l’exécution d’un contrat antérieur
* Influence de l’entreprise sur la passation du marché
* Participation préalable directe ou indirect à la préparation de la procédure
* Présomption d’entente entre plusieurs entreprises
* Présomption de conflit d’intérêt

# Sourcing

Les acheteurs publics ont la possibilité d’effectuer des études de marché, de sollicité des avis ou d’informer les fournisseurs de leur projet d’achat et/ ou des exigences de leur besoin.

La plateforme [APPROCH](https://projets-achats.marches-publics.gouv.fr/) permet de publier des projets d’achats.

**Avantages pour l’entreprise :**

* Sensibilisé sur les besoins de l’acheteur
* L’Entreprise se fait connaître et valorise son savoir faire
* Détecter des opportunités d’amélioration des produits ou services de sa gamme
* Mieux comprendre l’organisation de la structure publique

**Avantages pour l’acheteur publique :**

* Gain et temps et en argent
* Meilleures définitions du besoin

*Pour les prestations difficiles là où les services publics ne sont pas staffés pour formuler la demande.*

# Les Besoins de l’acheteur

Les entreprises doivent savoir exactement ce que l’acheteur publique demande. C’est une étape préalable à tout lancement d’un marché public par référence à des spécification techniques.

*Le cahier des charges doit répondre au besoin avec des spécifications techniques.*

**Ainsi avec le CCTP l’offreur peut savoir :**

* Qu’est-ce que l’acheteur veut acheter ?
* En quelle quantité ?
* Sous quel délai ?
* A quel niveau de qualité et de performance ?
* A quel prix ?

*L’acheteur retranscrit sont besoin dans un cahier des charges appeler Cahier des Clauses Techniques Particulière (CCTP).*

CCTP Bischheim

1/ la ville de Bischheim : le maire

2/ Le service informatique

3/ la liste à puce en 1.3

4/ La réalisation des mesures préventives, maintient et évolution de la plateforme cloud

5/ à Bischheim

6/ **l’existant** / question technique

7/ respect du RGPD / réduction de l’impaction environnemental du numérique (sobriété numérique) / mise à jour de la documentation / respect des délais *(pas de rupture de service, contrainte horaire)*.

*Le besoin se fait toujours par des spécifications techniques*

**Les spécifications techniques peuvent être formulé soit :**

* Par références à des normes ou tout autre document équivalant
* Termes de performances à atteindre ou exigences fonctionnelles
* En combinant ces deux options

Les certifications coutent cher, il est donc obligatoire de mettre « ou tout autre équivalant » à côté de la demande d’une norme pour qu’une entreprise qui ai les compétences sans la certification puissent concourir.

* **Les spécifications techniques** *(normes, exigences fonctionnelles, performances à atteindre)* doivent être liées à l’objet du marché et ne doivent pas être de nature à discriminer les entreprises.
* L’acheteur n’a pas le droit d’imposer une marque, un brevet, un procédé de fabrication ou une provenance déterminée.
* Les spécifications techniques *(normes, exigences fonctionnelles, performances à atteindre)* doivent être suffisamment afin de permettre aux entreprises de connaitre exactement l’étendre du besoin de l’acheteur public.
* L’acheteur public n’a pas le droit de faire référence à des normes plus rigoureuses que celles en vigueurs.

Le critère environnemental

**Le besoin doit prendre en compte le développement durable :**

* L’environnement
* Le social
* L’économique

On peut demander au nouveau prestataire de désinstaller le matériel existant et de le rediriger vers des filières de reconditionnement. Le critère environnement devient obligatoire en 2026, même une entreprise plus qualifiée et moins chère sera recalée par rapport à une entreprise avec une meilleurs plan environnemental.

Le transport est un élément essentiel au niveau du critère environnemental.

L’emploie des personnes en situation de handicap. L’acheteur public peut obliger l’entreprise titulaire à faire travailler des personnes handicapées pendant un nombre d’heure définie. Il y a aussi la parité, rémunération égale.

Il y a une volonté du gouvernement de faire de l’achat public un levier en faveur de l’environnement et de l’action social : c’est un instrument politique.

Pour le pilier économique, l’acheteur publique doit choisir le prix le plus adapté. On parle d’offre économiquement la plus avantageuse. Une offre est vu sous deux critère :

* Le critère technique : mémoire technique
* Le critère prix

**Ces piliers se retrouve plus concrètement dans trois étapes :**

* Au stade de la définition du besoin par référence à des spécification techniques
* En imposant un ou plusieurs critères de notation liées au développement durable *(5/5 si les batteries son durable x/t)*
* Au stade de l’exécution du marché public

*Loi Climat et Résilience du 22 Août 2021*

* Prendre en compte le développement durable au moment de la détermination du besoin
* Imposer un critère environnemental pour noter et juger les offres
* Prendre en compte l’environnement dans les conditions d’exécution du marché public

[Réseaux commande public Grand Est](https://www.commandepublique-grandest.fr/)

# Les pièces d’un marché public

CCTP

Qui définit les besoins de l’acheteur public

CCAP

Cahier des charges administratif et financier

RC

Le règlement de la consultation permet de juger l’offre. C’est la pièce la plus important car elle règlement la procédure d’accès au marché public.

L’acte d’engagement

Le contrat

DCE

Ensembles des documents qui constituent le marché public.

Une image contenant texte, capture d’écran, Police, nombre

Description générée automatiquement

# Les étapes de la procédure de passation d’un marché public

# La publicité dans les marchés publics

Toute entreprise souhaitant répondre aux marchés publics doivent passer par une phase de recherche. La publicité est donc le moyen qu’a l’acheteur d’informer les entreprises qu’il y a un marché à récupérer.

La publicité de fait à partir d’un avis de marchés. Il est publié sur des supports de diffusion. Les plateformes officielles, comme profile acheteur ou APPROCH, mais aussi dans les DNA. D’autre support son imposé par la loi comme le BOAP *(bulletin officiel des Annonce public)*, journal officiel de l’union européen.

La publicité se fait par un avis de marchés. Il récapitule les informations qui permettent au candidat potentiel de savoir s’il est intéressé ou non par le marché public et s’il a les capacités d’y répondre. C’est parfois le seul document qui permet aux entreprises de connaître l’offre.

**Les supports de publications :**

* **BOAMP** Bulletin Officiel des Annonces de Marchés Public [🡪](https://www.boamp.fr/)
* **JOUE** journal officiel de l’UE [🡪](https://www.publictendering.com/cpv-codes/liste-des-codes-cpv/liste-statique-des-codes-cpv/)
* **JAL** journal d’annonce légale
* Site internet de l’acheteur

**Les supports de publications dépendent du montant :**

* 0€ - 40k => Pas de procédure de publicité
* 40K > 90k => profil Acheteur
* 90K > 210k => BOAMP / JAL
* 210k > BOAMP / JAL / JOUE

# Dossier de réponse

## Offre technique et financière

*Ces documents démontrent que l’entreprise est en capacité de* ***répondre à la demande*** *de l’acheteur public.*

* Mémoire technique
* Tarification *(bordereaux des prix fournir par l’acheteur)*

Conseil :

* Ne pas faire de sur qualité
* Ne fournir que les pièces demandées
* Fixer un prix juste, les offres anormalement basses est illégale
* Pas de fausses promesses notre offre nous engage contractuellement

## Candidature

*Ces documents doivent prouver que l’entreprise qui candidate est en capacité technique, professionnel, économique et commercial de répondre à l’offre.*

* Document administratif
* DC1 *(lettre de candidature)*
* DC2 *(déclaration du candidat)* *(chiffre d’affaires)*
* Attestation d’assurance
* Extrait de K-bis
* Casier judiciaire

# Mémoire technique

* Reprendre dans l’ordre les éléments de la RC.
* Rappeler le contexte et les objectifs
* Ce document sert à répondre à TOUTES les questions posées dans le RC + CCTP

Cas pratiques : définir la trame

1/ contexte et objectifs

1. Context du projet
2. Objectif du Marché public => Rappel des contraint + comment les prendre en compte

2 / Prise en compte de l’existant

1. Notre savoir-faire au regard de l’existant

3/ Moyen humains

1. Organisme
2. Compétences
3. Certification
4. CV

4/ Questionnaire technique

5/ Méthodologie

* Détail des prestations

6/ sobriété numérique

7/ Gestion des incidents + gestion de l’urgent

8/ Mise en avant du savoir faire