PRATIQUE DES MARCHES PUBLICS - LE CAS PARTICULIER DES MARCHES A FAIBLE MONTANT

Pôle d'activité

GOUVERNANCE ET ORGANISATION

Formule

En ligne

Prix/participant

115,00 €

Nombre max. de participants/session

20

Prix/session réservée

2.000,00 €

Prix/session sur-mesure

Contactez-nous

Durée de la formation

2 demi-journées de 3 heures de formation

Personne de contact

Patrick GILET Gestionnaire de dossiers clients - Gestionnaire IT

pgilet@erap-gsob.brussels

Détail de la formation

Les marchés publics sont incontournables dans toute administration publique. Certains agents n’ont toutefois pas besoin de connaître l’ensemble des règles relatives aux marchés publics, car ils ne s’occupent que de marchés publics dits « de faible montant », auxquels une bonne partie de la règlementation n’est (par défaut) pas applicable. C’est pourquoi, outre la formation globale évoquée au paragraphe précédent, nous souhaitons à présent proposer à notre public cible un module distinct qui se focalise sur les marchés de faible montant et qui se concentre sur ce qu’il est nécessaire de savoir lorsque l’on ne s’occupe que de ce type de marchés.

Objectifs

L'objectif général de la formation est de permettre aux agents intéressés/concernés de connaître dans les grandes lignes le fonctionnement des marchés publics de faible montant 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 déterminer quand une procédure plus exigeante que celle réservée aux marchés de faible montant doit s'appliquer
- Savoir quand il y a lieu de fixer les modalités du marché (cahier des charges, modalités contractuelles, etc.)
- Connaître et pouvoir appliquer les règles (que dois-je faire, que ne puis-je pas faire) et connaître les bonnes pratiques concernant :
    - La sollicitation d'opérateurs économiques
    - L'analyse des offres, la motivation de l'attribution et la communication de la décision
    - Le contrôle de la bonne exécution du marché et la réaction en cas de défaut au niveau de l'exécution

Public cible

Les formations sont destinées aux agents qui peuvent être amenés à rédiger des cahier des charges / des appels d'offres, à organiser la passation de marchés publics et/ou à en surveiller la bonne exécution. Typiquement, il s'agit d'agents de niveau A, B ou C.

Méthodes pédagogiques

L'approche pédagogique proposée s'attache à rendre le contenu de formation accessible malgré sa technicité: les différents points du contenu sont présentés de manière complète, mais pédagogique. La vulgarisation est utilisée autant que cela s'impose. Sur chacun des points, le formateur interpelle les participants en les invitants à répondre à des questions destinées à s'assurer que les connaissances liées au point concerné ont bien été acquises.
Le cas échéant, les questions comportent des « pièges » qui permettent d'éveiller l'attention des participants sur l'existence de « situations tangentes ».

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. Plusieurs cas pratiques sont présentés aux participants qui sont invités à les résoudre individuellement. A l'issue de l'exposé, les participant sont invités à analyser plusieurs décisions et à se prononcer sur leur légalité selon différentes hypothèses

Un lien constant est fait avec une procédure de marché public « classique » afin que le participant comprenne bien les différences et anticipe les contraintes pratiques que cela
représente.

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. A l'issue de l'exposé, les participants sont invités à faire usage de l'application Wooclap : l'application décrit différentes attitudes d'un pouvoir adjudicateur fictif qui attribue un MPFM par consultation. Le participant est invité à juger cette attitude comme conforme ou non aux principes généraux.

Contenu

Replacer la procédure de MPFM dans le contexte global de la réglementation

- Rappel de la définition pratique d'un marché public

- Rappel des différents types de marchés existants (travaux, fournitures et services)

- Rappel des différentes parties prenantes à un marché public (l'adjudicateur, l'opérateur économique, le soumissionnaire, le candidat, l'adjudicataire, etc.)

- Les différentes procédures d'attribution prévues par la réglementation et leurs catégories (une phase/deux phases, avec/sans négociations, conditionnelles/non conditionnelles, avec/sans avis de marché)

- La procédure de MPFM est une procédure conditionnelle et sans avis de marché

Identifier les articles de la réglementation qui s'appliquent à la procédure de MPFM, tout en attirant son attention sur le fait que, bien que formellement peu normée, la procédure de MPFM reste malgré tout soumise à des contraintes

- Rappel de la structure de la réglementation : les 2 lois, les 3 AR
- Identification des articles applicables en procédure de MPFM
- Focus sur les principes généraux (transparence, égalité, proportionnalité, etc.) et sur les implications « insoupçonnées » qu'ils peuvent avoir.

Mettre en œuvre concrètement la condition unique à laquelle le recours à la procédure de MPFM est permis :

- Analyse détaillée de la condition : il s'agit d'un montant HTVA visant le montant estimé du marché et pas la dépense à approuver ; présentation concrète des implications de cette nuance (notamment dépassement en exécution)
- Comment établir le montant estimé d'un marché : exposé pratique des règles applicables
- La question du saucissonnage : de quoi s'agit-il ? Quand y a-t-il saucissonnage ?

Prospecter dans le cadre d'un MPFM

- Rappel de ce en quoi consiste la prospection et ses avantages
- Rappel du fait que la prospection est applicable dans toutes les procédures
- Exposé des règles applicables à la prospection dans le contexte des MPFM – Essentiellement : implications concrètes du

principe d'égalité

Comprendre les différences fondamentales entre l'attribution et l'exécution d'un marché public passé selon la procédure de MPFM d'une part, et selon une autre procédure d'autre part, afin d'identifier la problématique qui doit guider l'exposé de la deuxième journée.

- Au niveau de l'attribution, la remise d'une offre n'est pas obligatoire, il est possible de procéder par consultation
- Au niveau de l'exécution, l'AR exécution ne s'applique pas d'emblée

Comment attribuer un MPFM par simple consultation, jusqu'à la décision

- Qui consulter ? combien d'opérateurs économiques consultés ?
- Comment consulter ?
- Comment négocier ?
- L'exigence probatoire imposée par la réglementation

Comment attribuer un MPFM par invitation à remettre offre, jusqu'à la décision

- Qui inviter à remettre offre ? combien d'opérateurs économiques inviter à remettre offre ?
- Exposé des contraintes qui s'appliquent au contenu des offres et à la façon de choisir celle qu'on retient : les implications des grands principes
- Exposé de la nécessité de prévoir un « CSC » et exposé du régime applicable au « CSC » éventuellement prévu : les implications des principes généraux (notamment le principe patere legem) dans la rédaction et la mise en œuvre du « CSC »
- Que peut contenir le « CSC » et qu'est-il recommandé d'y prévoir ?
- Comment négocier ?

Les contraintes qui s'appliquent à la prise de décision au terme de la procédure

- L'obligation de rédiger une décision motivée : les contraintes de la réglementation marchés publics et du droit administratif général (loi du 29 juillet 1991, loi sur l'emploi des langues)
- Le contenu de la décision : les implications des principes généraux et des normes précitées
- La notification de la décision : exposé des règles applicables
- Pour mémoire : Différences quand l'adjudicateur n'est pas une « autorité » au sens de lois coordonnées sur le Conseil d'Etat

Le régime applicable à l'exécution d'un MPFM

- Exposé des règles résiduaires applicables si rien n'est prévu
- Exposé de la nécessité de prévoir des règles
- Qu'est-il recommandé de prévoir ? Faculté de rendre l'AR exécution applicable
- L'adjudicateur est-il totalement libre dans la fixation des règles ? Question de la durée du marché, question des modifications en cours de marché, question des clauses abusives.
- Le contentieux de l'exécution

Disponibilité au catalogue

Disponibilité (sous réserve d’inscriptions suffisantes) et conditions garanties jusqu’au 01.05.2026 (dans les limites du subside disponible).