

MARCHES PUBLICS ET LE JURIDIQUE : CONTRATS, OBLIGATIONS, DEVOIRS, DROITS, GESTION ...

Un marché public, c'est beaucoup d'administratif et de technique avant..., mais c'est aussi beaucoup de juridique, d'administratif et de financier avant, pendant et après... : actualisation des marchés, documents contractuels, révision des prix, avances, acomptes, facturations, situations, engagements, recours, contentieux...

Objectifs

la vocation de cette formation très opérationnelle est de permettre aux participants de maîtriser les principaux concepts et règles afférents aux aspects juridiques et contractuels des marchés publics ; connaître les possibilités qui leur sont offertes dès lors que le marché est signé (préfinancement) ; comprendre la mécanique des documents contractuels, des engagements, des avances, des acomptes, des intérêts moratoires, des garanties financières, des pénalités de retard, de la révision des prix... ; connaître également les conditions et les modalités de contentieux et de recours, si besoin...

Public Visé

toutes celles et ceux qui connaissent déjà les marchés publics, soit en tant qu'opérateurs économiques, soit en tant qu'entités publiques...

Durée

7.00 Heures

1 Jour

Pré Requis

connexion internet et vidéo-projecteur

Parcours pédagogique

de 09h00 à 17h00

1. Rappel sur la Commande publique

- Le Code de la Commande Publique, les CCAGs... : les Nouveautés
- Comment lire contractuellement la publication et le DCE

2. Décrypter les documents d'un DCE et notamment les Documents contractuels

- AAPC ; - RC ; - CCTP/CCTG ; - DC3 (AE) ; - PRIX (BPU, DQE, DPGF...) ; - CCAP/CCAG ; - ...

3. La réponse : on perd...

- Ce que l'on sait et quand
- Quelles actions faire avant la signature avec l'entreprise retenue
- Quelles actions faire après la signature avec l'entreprise retenue

4. On a perdu et le Marché a commencé

- Quelles actions faire une fois le marché signé
- Que savoir par la suite
- Aller plus loin...

5. On a gagné le Marché et les choses se passent mal

- Que faire en cas de blocages
- Cas de la Commission Consultative de Règlement Amiables
- Cas du contentieux
- Types de recours
- Comment faire ? Qui saisir ? Dans quelles circonstances ?
- Comment continuer un marché ? Comment s'en sortir ?

...

ECIR FORMATION - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 93130003813

ECIR FORMATION

Route d Alleins - 13370 MALLEMORT DE PROVENCE

Tél. : 0490594205 - Site internet : www.ecirformation.fr - e-mail : contact@poleformation-tp.fr
Association loi 1901 - N° Siret : 78273830600011 - N° TVA Intra. : FR33782738306 - Code NAF : 8559A

Objectifs pédagogiques

les compétences acquises à l'issue de la formation sont de :

Maîtriser le Juridique dans les nouveaux Marchés publics
d'attaquer en cas de marchés publics perdus et portant à contestation

Etre capable

Etre capable de se défendre en cas d'attaques ou de réclamer en cas de perte en marchés publics gagnés

Méthodes et moyens pédagogiques

supports PPT de cours vidéoprojeté

exemples DOC et PDF et situationnels de documents juridiques correspondants et à jour en direct

Méthode théorie-pratique : exercices écrits, mise en situation, cas pratiques, théorie

Méthodes et modalités d'évaluation

questionnaire d'évaluation à chaud et à froid/attestation

Effectif

De 3 à 10 Personnes