

## FORMATION

Management de projets de construction et marchés et contrats  
Contrats et marchés de travaux  
Fondamentaux  
Mis à jour le 21/03/2025

# Marchés de travaux : cadre juridique et modes de contractualisation

## > CETTE FORMATION S'ADRESSE À

- Acteurs de la maîtrise d'ouvrage publics ou parapublics, AMO, maîtrise d'œuvre, responsables d'opérations de construction ... - Acheteurs et responsables des marchés des collectivités locales, de l'Etat, des établissements publics, de structures intervenant en tant que conducteur d'opération ou mandataire, des entreprises de TP

## > PRÉ-REQUIS

Aucun n'est souhaité que chaque participant vienne avec un PC pour les activités pratiques du jour 3.

## > INFORMATIONS PRATIQUES

Modalité : Présentiel  
Durée : 3,00 jours

## EN BREF

L'évolution de la réglementation des marchés publics de travaux et la gestion de la qualité modifient le rôle et les responsabilités des différents acteurs de la construction dans la passation et la gestion des marchés. Une démarche rigoureuse au stade de la passation du marché constitue un atout essentiel pour mener à bien un projet de construction publique. Cette formation traitera de l'ensemble des modes de contractualisation des marchés de travaux et des marchés associés types prestations intellectuelles, adossés à de solides bases juridiques, afin de maîtriser davantage les impacts des choix réalisés et les risques. La formation se partage entre exposés, retours d'expérience et cas pratiques.

## OBJECTIFS

CLARIFIER les missions et les responsabilités des acteurs d'une opération de construction, CHOISIR les modes et procédures de passation adaptés au processus de réalisation, MESURER les conséquences des divers choix et identifier les risques associés.

## THÉMATIQUES

Le cadre de la commande publique. Les intervenants au marché : rôles, missions, responsabilités et relations contractuelles. Conditions et mise en œuvre de l'allotissement, des groupements et de la sous-traitance. Les points clés pour organiser une bonne consultation. Choisir la procédure adéquate et sélectionner les entreprises. Du jugement à la notification de l'offre. Pondération des critères et analyse des offres. Analyse détaillée de plusieurs cas concrets. Témoignage sur la stratégie de consultation.

## PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-Questionnaire d'autopositionnement (prérequis, expériences, attentes), fil rouge assuré par le coordinateur expert ou un référent de PFC, temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les apprenants, apports théoriques et méthodologiques, illustrations concrètes, exemples d'application, étude de cas, quiz, retour d'expérience. Evaluation des connaissances : exemples d'application, étude de cas, quiz..

## EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exemples d'application, étude de cas, quiz...

## COORDINATION

Clarisse DAVID, Avocat à la cour - Associé, BCCL Avocats

PROGRAMME DÉTAILLÉ

<b>Journée</b>	Accueil des participants et tour de table
<b>Le cadre de la commande publique</b>	Les principes essentiels La législation applicable aux marchés publics
<b>La maîtrise d'ouvrage et ses partenaires</b>	- Rôle et responsabilités de la Maîtrise d'Ouvrage - ses attributions au sens de la loi MOP et du CCAG travaux - son exercice : direct ou mandaté
	Les partenaires de la Maîtrise d'Ouvrage - la maîtrise d'oeuvre : missions, responsabilités - les entreprises de travaux - les autres acteurs : contrôleur technique, coordonnateur SPS ou OPC...
<b>Conditions et mise en oeuvre des groupements et de la sous-traitance</b>	Formes et responsabilités des Groupements Sous-traitance et risques liés
<b>Journée</b> <b>Les points clés pour organiser une bonne consultation</b>	Notions essentielles (marché public/ accord cadre) Principes fondamentaux de la commande publique Préparation de l'acte d'achat : Définition et évaluation des besoins Obligation de mise en concurrence et de publicité Seuls de mise en concurrence et de publicité
<b>Les points clés pour organiser une bonne consultation (suite)</b>	Elaboration du DCE
<b>Choisir la procédure adéquate et sélectionner les entreprises</b>	Le choix de la procédure La sélection des candidats et le jugement des offres : - critères de choix (sociaux, environnementaux,...), - offre anormalement basse, ... La mise au point du marché Suite à donner à un appel d'offres infructueux
<b>Du jugement à la notification de l'offre</b>	Du jugement à la notification de l'offre : particularités et points à risques Les litiges nés de la passation et leur traitement
<b>Journée</b> <b>Pondération des critères et analyse des offres : une approche opérationnelle avec une analyse détaillée de plusieurs cas concrets</b>	Témoignage d'un MOA autour d'un cas concret sur sa stratégie de consultation  Etape 1 : distinguer les critères de choix des candidatures de ceux des offres Etape 2 : sélectionner ces critères de choix des offres en fonction de l'objet du marché Etape 3 : rédiger, hiérarchiser et noter ces critères de choix des offres Etape 4 : analyser les offres - pondérer et noter les critères - les offres anormalement basses (OAB)
<b>Exercice cas pratique</b>	Quiz sur les notions abordées Lecture des cas pratiques. Travaux en sous-groupes. Restitution par les participants.
	Evaluation de la session (tour de table des participants)