



**DES ASTUCES
POUR VOUS AIDER**



L'acheteur public est une Communauté de communes !

« Acheteur public », « maîtrise d'ouvrage », « pouvoir adjudicateur » vous verrez ces termes dans les documents, en résumé ces termes nous désignent !



Qu'est-ce qu'un marché public ?

Un contrat... conclu à titre onéreux entre une collectivité et un fournisseur ou prestataire pour répondre aux besoins de la collectivité.

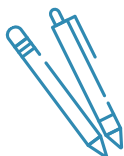


LES 3 OBJETS DE MARCHÉ PUBLIC !



MARCHES DE TRAVAUX

Ex : Construction d'une crèche, rénovation énergétique d'un gymnase, réhabilitation d'un centre aquatique, programme d'entretien des voiries...



MARCHES DE FOURNITURES

Ex : Achat de vêtements de travail et d'équipements de protection individuelle, acquisition d'un copieur d'impression, acquisition de véhicules...



MARCHES DE SERVICES

Ex : Maîtrise d'œuvre, prestations d'impressions de documents divers, assurances, prestations de nettoyage...



LES FORMES DE MARCHÉS PUBLICS



Marché ORDINAIRE ou SIMPLE

Aucune incertitude sur le rythme d'exécution et les quantités ! Ex. : Achat d'un logiciel de gestion des ressources humaines.



Marché FRACTIONNÉ

ACCORD-CADRE A BONS DE COMMANDE :
incertitude sur les quantités dont l'acheteur aura besoin et/ou sur le rythme d'exécution des prestations. Ex. : réalisation de vidéos mais on ne connaît pas le nombre de vidéos dont nous aurons besoin.

ACCORD-CADRE A MARCHES SUBSEQUENTS :
besoin pas connu précisément, l'acheteur a besoin de remettre en concurrence les entreprises. Ex. : Marché de fournitures de carburant / tous les 3 mois les entreprises titulaires seront mises en concurrence sur une quantité dont la collectivité a besoin à l'instant T.



Marché à TRANCHES

Composé d'une :

1. TRANCHE FERME que l'acheteur est certain d'exécuter. Ex. : Création d'un site internet
2. UNE OU PLUSIEURS TRANCHES OPTIONNELLES

Ex. : création en plus d'un site intranet
Les besoins sont définis pour chacune des tranches, mais la mise en œuvre de la totalité de l'opération est incertaine (ex. condition obtention d'un crédit supplémentaire, validation politique, etc.).



Marché à PHASES

Prestations scindées en plusieurs parties techniques, à exécuter distinctement ; possibilité pour l'acheteur d'arrêter l'exécution à chaque fin de phase.

Ex. : Etude sur la stratégie de développement économique.
(Phase 1 : Diagnostic ; Phase 2 : Evaluation des actions ; Phase 3 : Programmation des actions).



L'acheteur peut définir un montant minimal et/ou maximal (en euros ou en quantités) !



Nos conseils

GARDEZ TOUJOURS À L'ESPRIT LA LOGIQUE SUIVANTE :

vous répondez à nos besoins tout en ayant conscience que nous devons veiller à la bonne gestion des deniers publics ! Une logique garantie par la liberté d'accès à nos marchés grâce à la publicité.



Megalis Bretagne*

[*https://marches.megalis.bretagne.bzh/entreprise](https://marches.megalis.bretagne.bzh/entreprise)



**Journal
Ouest-france**



**Bulletin Officiel
des Annonces des
Marchés publics
(BOAMP)**



**Journal Officiel
de l'Union Européenne
(JOUE)**



Nos conseils

UNE LOGIQUE GARANTIE PAR UNE ÉGALITÉ DE TRAITEMENT DES ENTREPRISES

- Transmission des mêmes informations
- Application du même système d'appréciation et de notation
- Une négociation dans les mêmes conditions

TRANSMISSION DES MÊMES INFORMATIONS

- Communication sur les entreprises titulaires avec les données clés du marché (durée, montant, etc.)
- DCE accessible à tous



Nos conseils

Lire ATTENTIVEMENT !

les documents du DCE (Dossier de consultation des entreprises), vous aurez toutes les réponses à vos questions ! Le DCE, contient :

Règlement de consultation (RC) et ses annexes

Règles du jeu de la consultation !

- Pièce non contractuelle mais **ESSENTIELLE** pour vous, avec par ex. les critères de sélection de vos offres et candidatures. Servez vous des annexes.
- Vous avez à votre disposition une check-list des pièces à nous transmettre.

Contrat

Vous vous engagez !

- Dans ce document, vous allez vous engager sur votre offre de prix et accepter les clauses du marché.



Nos conseils

Conditions Générales d'Achats et Conditions Particulières d'Achats

Vous y retrouverez les réponses à vos questionnements sur l'exécution !

- Ex. : achat durable (conditions environnementales et sociales), avances, révision des prix, etc

Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)*

Vous y retrouverez les aspects techniques du marché !

- Ex. : Matériaux demandés.

Pièces financières

Précisez vos coûts !

- Bordereau des Prix Unitaires (BPU) complété ou non par un Détail Quantitatif et Estimatif (DQE), ou la Décomposition du Prix Global et Forfaitaire (DPGF), devis, etc.

Des plans ou autres documents

Tout dépend de l'objet du marché !

Trame de réponse obligatoire ou facultative

Elle nous servira à apprécier la valeur financière de votre offre.

- Elle pourra être demandée à la place (Obligatoire) ou en complément (Facultative) du mémoire technique.



Des questions ?

Est-ce que j'ai la capacité de répondre ?

- Où s'exécutent les prestations ? Visite obligatoire ?
Délai d'intervention (critère de jugement) ?
- Proximité demandée ?
- Ces interrogations auront-elles des incidences sur ma proposition financière ?

Ai-je la capacité de répondre SEUL ?

Oui

Cela veut dire que j'ai toutes les capacités : professionnelles, financières et techniques pour exécuter ce marché.

Non

Les solutions existent : répondre à plusieurs , la coopération technique ou la coopération financière ...

**Constituer un GROUPEMENT MOMENTANE D'ENTREPRISES
et donc je deviens CO-TRAITANT OU de se positionner en tant
que sous-traitant.**



Des questions ?

CRITÈRES D'ATTRIBUTION DU MARCHÉ

Atouts de mon offre par rapport aux critères de jugement ?

DÉLAI DE RÉPONSE

Le délai donné pour constituer ma réponse est-il suffisant ?

AUTRES QUESTIONS

Les pénalités que je risque ?

Ai-je bien fait attention à l'existence ou non de clauses sociales et/ou environnementales ?

M'impose-t-on des délais de réalisation ?

Une réponse apportée avec **LE PLUS GRAND SOIN !**

- **Proposer uniquement des solutions qui répondent au cahier des charges.** Donc, la première chose à faire c'est de l'étudier soigneusement.
- **Votre offre technique doit être complète** (organisation, méthodologie envisagée...).
- Il faut nous **démontrer que vous avez bien pris connaissance** de nos attentes !
- **Respecter le formalisme** pour la présentation de votre réponse ; le règlement de la consultation et ses annexes sont là pour ça !

Elle doit comporter 2 parties :

- **LA CANDIDATURE** : capacités professionnelles, techniques et financières de votre entreprise. Elle sera appréciée au regard des documents demandés dans le règlement de la consultation (RC). Souvenez-vous : vous avez à votre disposition une annexe valant check-list !
- **L'OFFRE TECHNIQUE et FINANCIERE** : elle doit répondre aux besoins de l'acheteur et indiquer tous les éléments techniques, méthodologiques et financiers nécessaires à la bonne réalisation de la prestation objet de la consultation.

On va plus loin avec encore quelques recommandations : respecter le délai imposé pour répondre, éviter les propositions incomplètes ou irrégulières

