



Marchés publics pour les entreprises

## Les contentieux en marchés publics

1 jour (7h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SPUBMP-CONTEN | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Réglementation des marchés publics > Marchés publics pour les entreprises

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/05/2024.

### Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Intégrer les moyens coercitifs en vue de négocier efficacement la résolution amiable des litiges
- Décrire les conditions de recours contentieux en marché public.

### Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel\* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode\*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

\* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

\*\* ratio variable selon le cours suivi

### Prérequis

Cette formation nécessite des connaissances de base en marchés publics.

## Public concerné

Toute personne titulaire d'un marché public confronté à la gestion de litiges et contentieux lors de la passation ou de l'exécution de son marché public.

## Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargie par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

# Programme

## Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

## Anticiper les litiges et contentieux lors de la passation du contrat

- Identifier les principales causes de litiges
- Analyser les clauses stratégiques des documents de la consultation
- Communiquer efficacement avec l'acheteur
- Analyser les résultats de l'attribution du marché

## Définir une stratégie de recours efficace

- Choisir son avocat et négocier la convention d'honoraires
- Communiquer efficacement avec son avocat pour assurer une stratégie de recours efficace

## Les procédures de recours lors de la passation du contrat

- Les procédures d'urgence :
  - Le référé précontractuel (article L551-1 du Code de justice administrative)
- Conditions de recevabilité / délais / pouvoirs du juge
  - La "directive recours" avant et après la passation du contrat
- Conditions de recevabilité / délais / pouvoirs du juge
  - Le référé contractuel
- Conditions de recevabilité / délais / pouvoirs du juge
- Les autres recours :
  - Le recours contre la validité du contrat (recours TROPIC)
  - La théorie des actes détachables - arrêt CE 16 juillet 2007 "Tropic Travaux Signalisation"
  - Le recours pour excès de pouvoir
- La limitation des recours : jurisprudence SMIRGEOMES - arrêt CE 3 octobre 2008
- Le contrôle de légalité et le déféré préfectoral

## Les litiges et contentieux lors de l'exécution du contrat

- Identifier les principales causes de litiges en exécution du contrat
- Comprendre le mécanisme des assurances construction en cours de chantier et après réception
- Comprendre le mécanisme de responsabilité civile et contractuelle
- Maîtriser les mécanismes du règlement amiable des litiges

- La négociation, la transaction, l'arbitrage et la conciliation

## **Les procédures de recours lors de l'exécution du contrat**

- Le référé provision pour solder une créance
  - Conditions de recours et de recevabilité du référé provision
  - Effets du référé provision
- Le référé suspension en complément d'un recours pour excès de pouvoir
  - Conditions de recours et de recevabilité du référé suspension
  - Effets du référé suspension
- Le référé conservatoire pour limiter les effets d'une situation dommageable
  - Conditions de recours et de recevabilité du référé conservatoire
  - Effets du référé conservatoire
- Le référé instruction ou référé expertise pour prendre des mesures en attendant que le juge tranche le litige
  - Conditions de recours et de recevabilité du référé instruction
  - Effets du référé instruction

## **Les autres contentieux liés aux marchés publics**

- Le délit de favoritisme
  - Les éléments constitutifs de l'infraction
- Le délit de prise illégale d'intérêt
  - Les éléments constitutifs du délit

## **Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)**

- Mises en situation et exemples circonstanciés en lien avec le métier des participants
- Jeu de rôle : négocier une transaction à l'occasion d'un litige en exécution du contrat

## **Synthèse de la session**

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

## **Modalités d'évaluation des acquis**

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

## **Accessibilité de la formation**

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

## **Modalités et délais d'accès à la formation**

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.