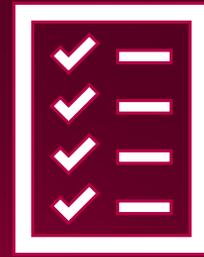




Marchés publics - Comment y répondre ?

Réunion publique 11 avril 2024

SOMMAIRE :



- **Premier temps**: *Qu'est-ce qu'un marché public et comment y répondre ?*
- **Deuxième temps** : *Décryptage des difficultés rencontrées et idées reçues – présentation des actions mises en place par la collectivité*
- **Troisième temps** : *Conseils et astuces pour répondre et...bien répondre aux marchés !*
- **Quatrième temps** : *Présentation de la programmation des marchés publics à venir*



I - Qu'est-ce qu'un marché public et comment y répondre ?

QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC ?

1. DÉFINITION D'UN MARCHÉ PUBLIC

Un marché public est un contrat conclu entre une personne publique (acheteur) et une ou plusieurs opérateurs économiques, en contrepartie d'un prix, pour satisfaire à ses besoins, en matière de :



Travaux

→ Exécution de travaux de bâtiment, de génie civil ou d'infrastructure



Fournitures

→ Achat, location ou location-vente de produits



Services

→ Réalisation de prestations de services (nettoyage, entretien, réparation...)



➤ Un besoin public à satisfaire    en contrepartie d'un prix 

QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC ?

1. DÉFINITION D'UN MARCHÉ PUBLIC

Lorsque l'acheteur public a un besoin, il doit déterminer le type de procédure de passation à adopter, en fonction du montant estimé. Les principales procédures de marchés publics sont :

- **La procédure formalisée : au-delà de 221 000 € HT (services, fournitures) ou 5 538 000 € HT (txv)**
Normes rigides imposées par des dispositions réglementaires et européennes : peu de marge de manœuvre pour l'acheteur public.
- **La procédure adaptée : entre 40 000 € HT et les seuils de procédure formalisée**
L'acheteur public détermine avec souplesse ses propres règles de mise en concurrence et publicité, mais avec un formalisme minimum.
- **La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence : du 1^{er} € jusqu'à 39 999 € HT**
Niveau de souplesse maximum mais avec respect des grands principes de la commande publique.

2. L'ACCÈS ÉQUITABLE ET TRANSPARENT AUX MARCHÉS PUBLICS

UN CADRE LÉGISLATIF À RESPECTER PAR CHACUN...



- Le droit de la commande publique définit les modalités d'élaboration, de mise en concurrence et d'exécution des contrats publics, dans le respect des principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures.
- C'est un droit régi principalement par des directives européennes qui ont été retranscrites en France.
 - Depuis 2019, le texte de référence est le Code de la commande publique.
 - Les pièces des marchés publics sont irriguées par ces normes en constante évolution.
 - Les services commande publique des collectivités :
 - ✓ se tiennent à **jour de ces changements**,
 - ✓ rédigent leurs **documents de marché** en les rendant les plus **accessibles** possibles,
 - ✓ veillent à ce que soit fait un **bon usage des deniers publics** via **l'optimisation de leurs achats !**

2. L'ACCÈS ÉQUITABLE ET TRANSPARENT AUX MARCHÉS PUBLICS

...POUR GARANTIR À TOUTE ENTREPRISE UN LIBRE ET ÉGAL ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS !

L'encadrement des marchés publics suit des grands principes :

➤ **La liberté d'accès aux marchés publics**

Toutes les entreprises du secteur d'activité concerné doivent pouvoir proposer leurs services pour répondre au besoin de la collectivité.

➤ **L'égalité de traitement entre les candidats**

Interdiction de toute pratique discriminatoire favorisant certaines entreprises par rapport à d'autres.

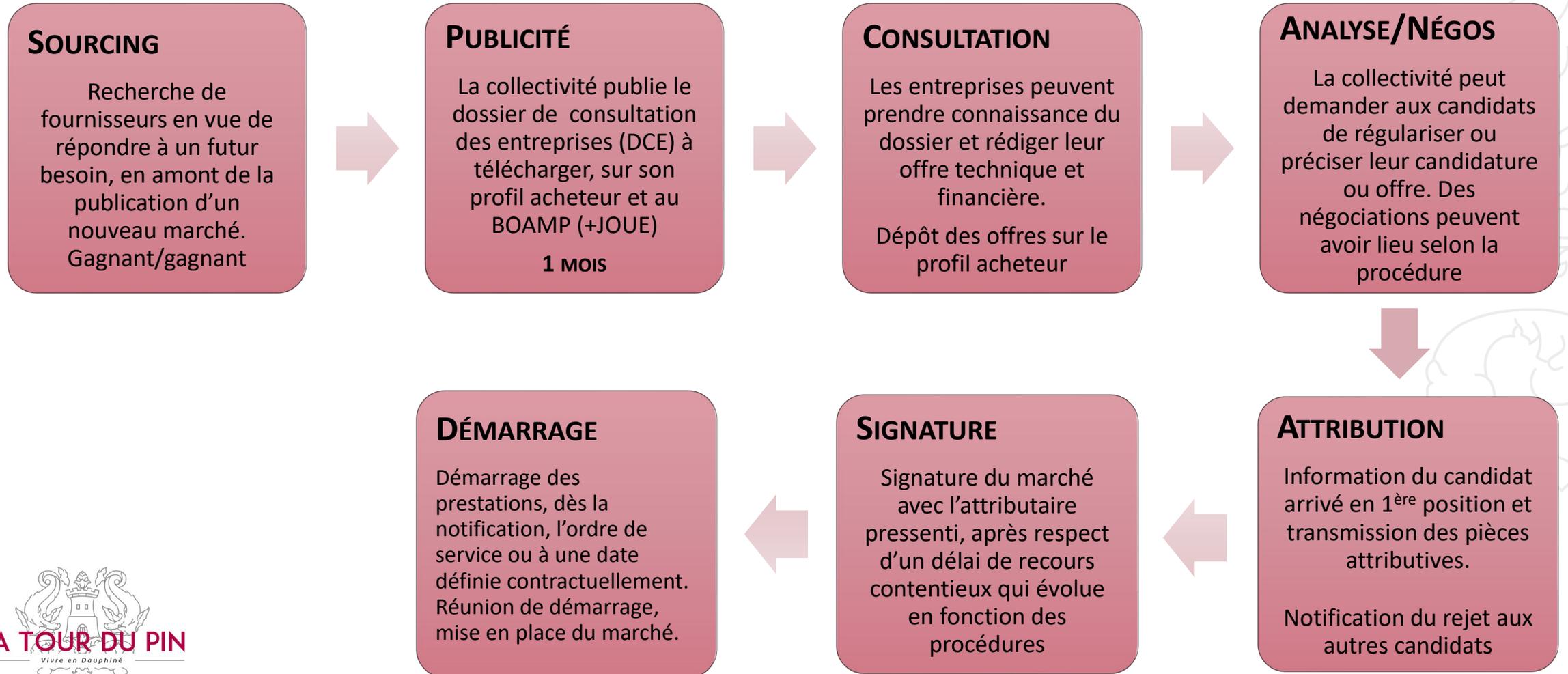
➤ **La transparence des procédures**

La collectivité fait connaître précisément la nature et l'étendue de son besoin et les conditions de sélection du candidat retenu via des critères objectifs.



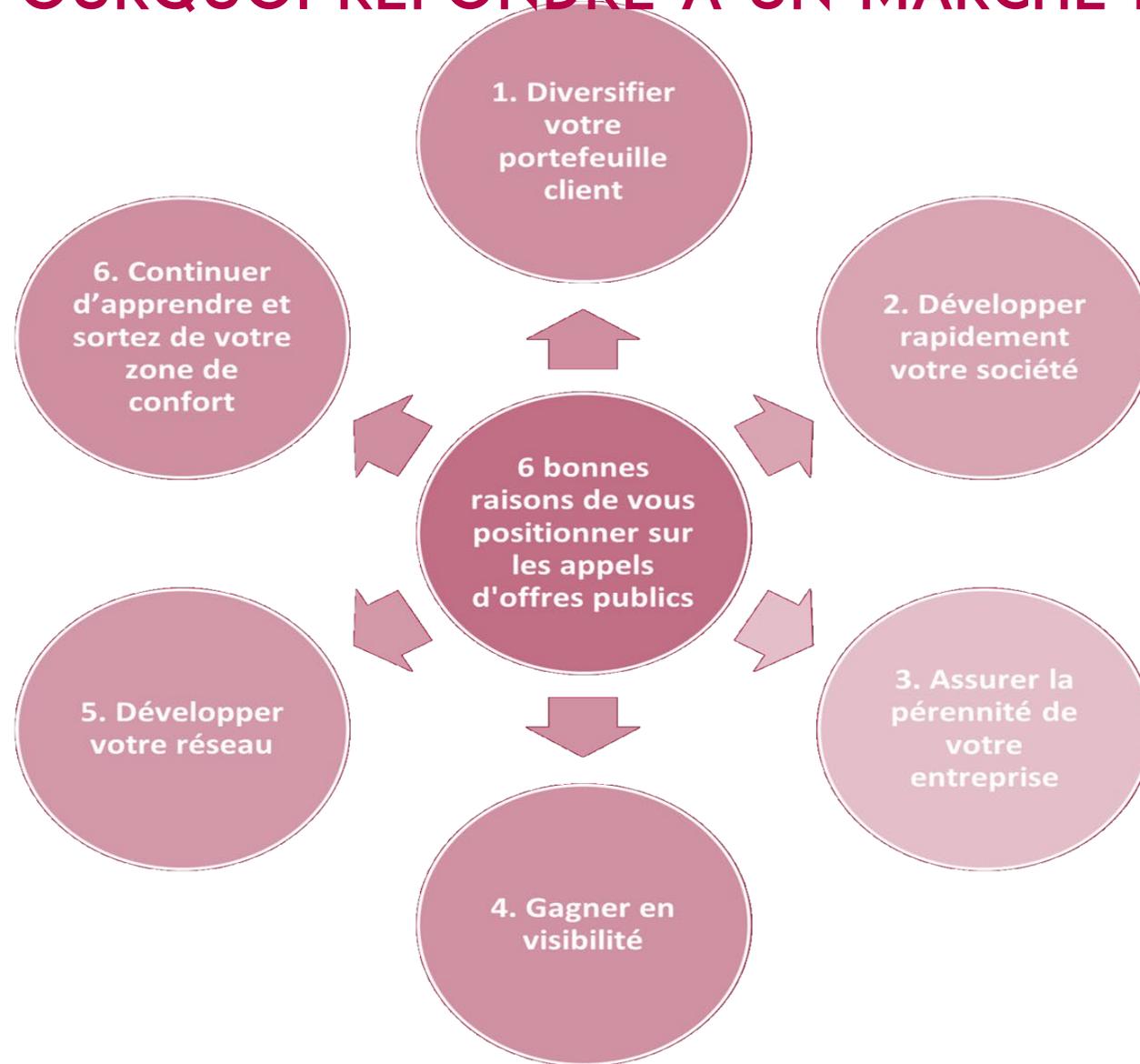
3. LE DÉROULEMENT DE LA PROCÉDURE DE PASSATION D'UN MARCHÉ PUBLIC

La passation d'un marché public suit plusieurs étapes successives :



QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC ?

4. POURQUOI RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?



COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 1 : TROUVER LES ANNONCES CORRESPONDANT À VOTRE SECTEUR D'INTERVENTION

- Site internet de la ville de La Tour du Pin : <https://www.latourdupin.fr/citoyenne/ressources-juridiques-et-financieres/marches-publics/>

Pour chaque consultation, un lien est disponible et vous dirigera vers les documents de la consultation !

- Mise en place d'un **système de veille efficace** avec l'utilisation de mots clés relatifs à votre activité sur les différentes **plateformes des acheteurs publics** (Achat public, AWS-Acha, PLACE, e-marchespublics, plate-forme des achats de l'état...)
- Consulter les **plateformes officielles de publication d'annonce** (BOAMP, JOUE...)
- Consulter la **presse quotidienne locale** et les **journaux d'annonces légales**

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 2 : TÉLÉCHARGER LE DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES (DCE)

- L'adresse du téléchargement du DCE se trouve dans l' **Avis d'Appel Public à la Concurrence** accessible via le BOAMP, ou en lien vers les profils acheteurs, sur lesquels sont publiés tous les cahiers des charges des consultations lancés par la personne publique.
- **Téléchargement du DCE** soit en s'identifiant (identifiant + mot de passe) , soit en mode anonyme
- **Checklist des pièces** du DCE qui doivent être téléchargées par l'entreprise candidate :
 - ✓ Le règlement de consultation (RC)
 - ✓ L'acte d'engagement (AE)
 - ✓ Les pièces financières : BPU / DPGF
 - ✓ Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP)
 - ✓ Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) + Annexes

ou cahier des clauses
particulières (CCP)

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 3 : ANALYSER LE DOSSIER DE CONSULTATION ET IDENTIFIER LES PIÈCES EXIGÉES

Une fois le téléchargement effectué, le but est d'étudier certaines informations primordiales pour votre réponse :

- **Critères de sélection des offres**, qui se trouvent dans le Règlement de la Consultation
- **Demandes spécifiques du marché** (visites sur site, labels, certifications, CA minimum...)
- **Besoins fonctionnels de la collectivité** décrits dans le CCTP
- **Exigences administratives** pendant la durée du marché décrites dans le CCAP

Cette étape vous permet de vous poser les bonnes questions :



- Qui lance la consultation ?*
- Quel est l'objet du marché ?*
- Y a-t-il des lots et/ou des tranches ?*
- Quel est le type de procédure ?*
- Quelle est la technique d'achat ?*
- Quels sont les documents de candidature et d'offre à envoyer ?*
- Quelles sont les obligations liées à la signature des pièces ?*

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 4 : RÉDIGER LA RÉPONSE À LA CONSULTATION

A. Rédiger le dossier de candidature

Commençons par un précieux conseil : **rédigez un dossier de candidature « type »**, avec les documents suivants :

- DC1 – **Lettre de Candidature** contenant notamment la déclaration sur l'honneur de ne pas rentrer dans un des cas d'exclusion des marchés publics ;
- DC2 – **Déclaration du Candidat** qui permet de s'assurer que le candidat individuel ou chacun des membres du groupement dispose des capacités économiques, financières, professionnelles et techniques suffisantes pour l'exécution du marché ;
- Renseignements sur **la capacité économique et financière** du candidat individuel : chiffre d'affaires global et chiffre d'affaires relatif à l'objet du marché ;
- Renseignements sur **la capacité technique** du candidat : moyens humains, techniques (matériel et équipement technique dont le candidat dispose) ;
- Renseignements sur **la capacité professionnelle** du candidat : références, certificats de qualification professionnelle, certificats de qualité (certificat attribué par un organisme certificateur ou attestant de l'existence d'un manuel de qualité et de procédures);

L'avantage de concevoir un dossier de candidature « type », c'est qu'une fois qu'il est fait, vous n'aurez plus qu'à l'adapter en quelques minutes au marché en question. Répondre à un marché public sera d'autant plus simple ! 😊

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 4 : RÉDIGER LA RÉPONSE À LA CONSULTATION

B. Rédiger le dossier d'offre

Le dossier de l'offre comprend deux parties : une offre juridique et financière et une offre technique

➤ L'offre juridique et financière :

- l'acte d'engagement (AE) ;
- le bordereau des prix unitaires (BPU) ;
- la décomposition du prix global et forfaitaire (DPGF) ;

➤ L'offre technique : s'appuie généralement sur **un mémoire technique** (ou une note méthodologique) exigé par l'acheteur et fourni par chaque candidat. Ce document décrit les moyens mis en œuvre pour effectuer les prestations, la composition de l'équipe avec ou la description des profils mobilisés (fonctions, responsabilités, CV, ...), la méthodologie utilisée, le planning d'exécution, les produits et/ou matériaux proposés ...

La commune de La Tour du Pin propose dans ses marchés un **Cadre de Réponse Technique (CRT)**, c'est-à-dire une **trame de réponse !! 😊**

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 4 : RÉDIGER LA RÉPONSE À LA CONSULTATION

B. Rédiger le dossier d'offre : focus sur les critères de sélection

Les critères sont de véritables « guides » dans votre rédaction !

- Ils vous indiquent ce que l'acheteur attend... et à quel niveau (pondération). A titre d'exemple, voici un extrait tiré d'un RC publié récemment par la collectivité :

| Critères | Pondération (100) |
|---|-------------------|
| 1-Prix des prestations sur la base du BPU valant DQE ou de la DPGF | 60.00 |
| 2-Valeur technique | 40.00 |
| - Organisation proposée pour la mise en place des prestations | 15.00 |
| - Méthodologie d'exécution des prestations et mode opératoire | 15.00 |
| - Gestion des risques et de la sécurité | 5.00 |
| - Démarche environnementale de l'entreprise et traitement des déchets | 5.00 |

- Votre mémoire technique doit contenir toutes les informations qui vont **démontrer à l'acheteur que votre solution est la plus pertinente pour répondre à son besoin**. Pour cela, **il est important de vous attacher à répondre au mieux aux critères fixés dans le RC.**

ZOOM SUR LES CRITÈRES DE SÉLECTION DES OFFRES

Pour attribuer un marché public à une entreprise, l'acheteur sélectionne l'offre économiquement la plus avantageuse, selon plusieurs critères adaptés à l'objet du marché :

➤ **Prix proposé**

➤ **Valeur technique proposée**

Qualité de la solution proposée, compréhension des enjeux, du contexte ...

➤ **Divers critères en lien avec l'objet du marché et le besoin de la collectivité**

Délais d'exécution, délais de livraison, moyens humains ou matériels mobilisés...

➤ **Critères environnementaux (achat durable et vertueux)**

Performances en matière de protection de l'environnement, gestion des déchets...

➤ **Critères sociaux (clause d'insertion professionnelle)**

Performance dans l'insertion professionnelle des publics en difficulté, qualité du tutorat et de l'encadrement technique...



Est-ce que je répons bien à ce critère...? Et à celui-ci ??

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 5 : TRANSMISSION ÉLECTRONIQUE DE LA RÉPONSE

La transmission d'un marché à un acheteur public doit être faite par **voie dématérialisée au plus tard à la date et l'heure de remise des offres** – information indiquée sur l'ensemble des documents de la consultation. Pour commencer l'envoi , vous devez vous rendre sur la plateforme sur laquelle vous avez pu télécharger le DCE.

Recommandations :

- Evitez de répondre le dernier jour
- Testez la transmission de votre réponse en réalisant une simulation quelques jours avant le dépôt sur des volumes équivalents à votre réponse.

Le profil d'acheteur dont dispose de la commune a un support technique avec une grande amplitude horaire qui vous permet de les contacter, en cas de soucis techniques.

Vidéo expliquant comment répondre à un marché public sur la plateforme achat public :

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

VIDÉO EXPLICATIVE DÉPÔT D'UNE OFFRE SUR ACHAT PUBLIC :



COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 6 : RESTEZ EN ALERTE EN CAS DE SOLLICITATION DE L'ACHETEUR PENDANT L'ANALYSE DES CANDIDATURES ET DES OFFRES

Pour rappel, suite à la réception des plis, l'acheteur va procéder à l'analyse des candidatures et des offres. Ainsi, suite à cette phase, diverses interactions peuvent intervenir :

- Les candidatures et les offres « non conformes » sont éliminées, mais des **demandes de régularisation** existent dans certains cas, dès lors restez attentifs ;
- La collectivité peut également avoir besoin de **précisions supplémentaires** pour analyser votre offre. Elle peut alors vous saisir, pour clarifier, préciser certains éléments de votre offre ;
- Enfin, des **négociations** peuvent être organisées, pour échanger sur votre offre technique et financière, et vous permettre donc de l'optimiser.

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

ETAPE N° 7 : LA FACTURATION DES PRESTATIONS PENDANT L'EXÉCUTION / RÈGLES RELATIVES AUX AU DÉLAI DE PAIEMENT

- **Délai de paiement:** Le délai de paiement est de 30 jours à partir de la réception de la marchandise ou de la réalisation de la prestation de services.

Global

Le délai de paiement intègre l'intervention :

- De l'ordonnateur
- Du comptable
- Du maître d'œuvre ou autres



Maximum

(article R2192-10 et 11 du CCP)
30 jours pour les acheteurs qui publient au BOAMP



Obligatoire

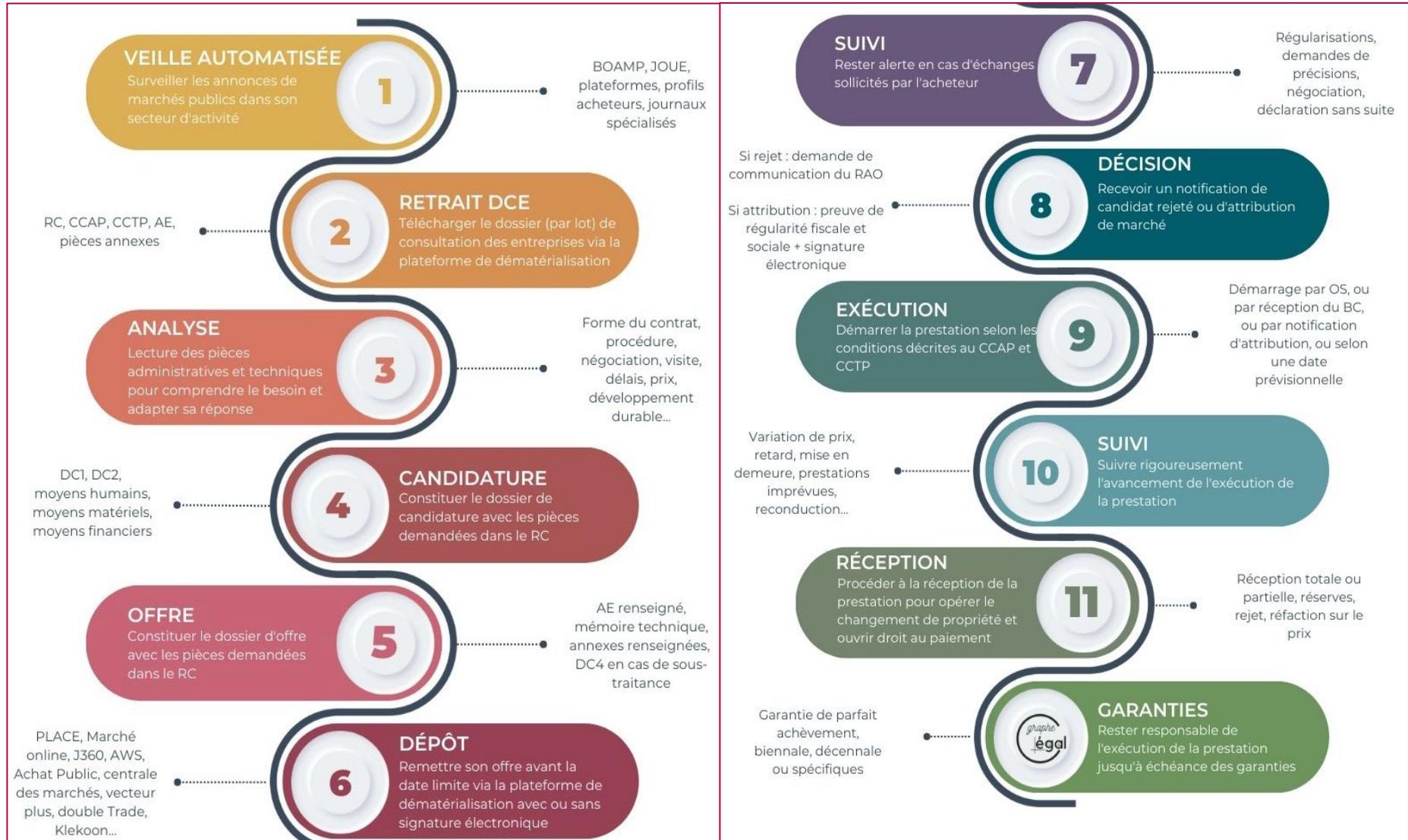
- Versement de plein droit d'intérêts moratoires sans avoir à être demandés
- Forfait de 40 € frais de recouvrement

- **Déposer sa facture sur chorus pro:** depuis le 1er janvier 2020, l'ensemble des entreprises doivent déposer leurs factures sur le portail chorus Pro. C'est un portail spécifiquement développé pour la facturation électronique dans la sphère publique.

Vidéo : <https://www.youtube.com/watch?v=eCV5mN8XgZc>

COMMENT RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ?

POUR RÉSUMER : VOICI LA « TIMELINE »





II - Décryptage des difficultés rencontrées
et idées reçues – Présentation des
actions proposées

UNE DIFFICULTÉ RENCONTRÉE ? UNE ACTION PROPOSÉE !



« Les procédures de marchés publics me paraissent opaques... Je ne sais pas vraiment comment est traitée mon offre pendant toutes ces semaines... Je suis découragé de candidater, et puis je risque de perdre une nouvelle fois... »

- **Le sourcing** : une rencontre entre l'entreprise et la collectivité pour une démarche + cohérente et une mise en concurrence + efficace :
 - ✓ Du côté des entreprises consultées, elles connaissant plus précisément les besoins et exigences de la collectivité, et peuvent présenter des offres adaptées optimisant leurs chances de remporter le marché ;
- **L'analyse des offres** se fait selon des critères adaptés au marché, et côtés de manière objective et indépendante (grille d'analyse avec barème gradué de cotation et commentaires) ;
- La tenue de **négociations techniques et financières** avec les 3 premiers candidats au classement ;
- **L'information des candidats évincés** à l'issue d'une consultation : immédiate et à la demande (transparence de la procédure) ;

UNE DIFFICULTÉ RENCONTRÉE ? UNE ACTION PROPOSÉE !



*« Il n'est pas toujours évident de vendre son offre par écrit...
Je suis plus technicien qu'écrivain. Lorsque j'ai déposé mon offre, parfois je me rends compte que je n'ai pas été très clair dans mes formulations et qu'elles nécessiteraient plus de précisions pour refléter l'étendue de mes compétences pour l'opération... »*

- Une offre déposée ne peut pas être modifiée dans son contenu : **principe d'intangibilité de l'offre**
- **Cependant, la collectivité peut prévoir une possibilité de préciser et optimiser chaque offre par le biais des négociations :**
 - C'est une rencontre physique entre la collectivité et les 3 premiers candidats qui suit plusieurs principes directeurs :
 1. L'intangibilité du marché initial
 2. L'égalité de traitement entre les candidats
 3. La confidentialité des offres
 4. La traçabilité des échanges
 - **Attention :**
 - **La possibilité de négocier est prévue dans les documents de marché :** veillez à bien regarder les pièces (certaines procédures ne le permettent pas...)
 - **le but n'est pas de proposer une nouvelle offre !** Il s'agit plutôt de faire en sorte que l'offre colle au mieux aux besoins de la collectivité et aux attendus techniques (logique d'optimisation et de gestion vertueuse des deniers publics)

UNE DIFFICULTÉ RENCONTRÉE ? UNE ACTION PROPOSÉE !



« La conception d'une offre adaptée me coûte du temps, sans garantie que cela aboutisse... Et comme on dit : le temps, c'est de l'argent. Si ce travail se solde sur un rejet, ce n'est pas intéressant et je ne vois pas vraiment l'intérêt de répondre... »

- Certes le dépôt d'un dossier de candidature et d'offre **n'est pas rémunéré**.
- Mais même si il n'y a pas d'avantage financier apparent, dans le cas où cette action se solde par le rejet de votre offre, **la réponse de la collectivité peut vous permettre d'améliorer certains points de votre offre et de gagner en compétitivité**
 - En cas de rejet d'une offre, chaque candidat reçoit un courrier détaillant les notes obtenues par lui et par le candidat attributaire ;
 - Ce courrier peut aussi être agrémenté de motifs littéraux ;

Objectif : Gagner en performance pour des candidatures ultérieures !

UNE DIFFICULTÉ RENCONTRÉE ? UNE ACTION PROPOSÉE !



« Certains marchés publics nécessitent un domaine d'expertise très large... Rien qu'à voir le nom de certains marchés, ça saute aux yeux ! Je ne peux pas candidater pour tout... »

- Certains marchés nécessitent des savoir-faire multiples et distincts, car ils servent une opération complexe : **l'allotissement est la solution (et même le principe !)**
 - 1 prestation distincte = 1 lot = 1 marché
 - Le but : permettre aux TPE et PME d'accéder plus facilement aux marchés publics
- Lorsque c'est possible, **unissez vos savoir-faire avec d'autres entreprises :**
 - **Formez un groupement d'opérateurs** pour répondre à un marché public (co-traitance),
 - **ou prévoyez de la sous-traitance** pour l'exécution d'une partie du marché public,
- Lors de votre participation à une rencontre de « sourcing » avec la collectivité, **n'hésitez pas à nous alerter sur ce sujet !**



III - Conseils et astuces pour répondre et...bien répondre à un marché

CONSEILS ET ASTUCES POUR RÉPONDRE...ET BIEN RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC !

Dès lors que le marché en question entre dans votre domaine de compétence ...

... Vous avez toutes vos chances !

Voici quelques conseils et astuces à garder à l'esprit pour répondre aux marchés publics :

- Avoir des **connaissances de base sur les marchés publics** (ça, c'est fait !) ;
- Avoir quelques **connaissances en bureautique**, se munir d'**outils de base** (pack office ou équivalent avec maîtrise du traitement de texte et tableur...) ;
- Se munir d'une **clef de signature électronique** ;
- **Actualiser votre dossier de candidature** à chaque candidature (ce qui ne prend pas beaucoup de temps car déjà prêt) ;
sachant que si les candidatures sont régulières, l'acheteur dispose d'un certain nombre de documents tels que l'extrait d'immatriculation au RCS, l'attestation de régularité fiscale...
- **Répondre précisément côté technique/financier en fonction de critères** définis par l'acheteur, et identifier les éléments demandés dans le Cadre de Réponse Technique ;
- **Transmettre** en quelques clics sa meilleure offre... et la **défendre/l'optimiser lors d'une séance de négociations**



Présentation de la programmation des marchés publics à venir

A vous de jouer !

PROGRAMMATION DES MARCHÉS PUBLICS À VENIR (2024/2026)

MARCHÉS DE TRAVAUX



Rénovation énergétique du bâtiment du CCAS

- *Objet des travaux : Changement des menuiseries et isolation*
- *Date de publication estimée : Avril 2024*
- *Montant estimé de l'opération : 150 000 € TTC*



Travaux de réfection du terrain de rugby (sous réserve obtention de subventions)

- *Objet des travaux : Terrain de rugby synthétique*
- *Date de publication estimée : Fin 2024*
- *Montant estimé de l'opération : 900 000 € TTC*



Aménagement d'un bâtiment pour l'annexe de la police municipale

- *Objet des travaux : Réhabilitation d'un bâtiment*
- *Date de publication estimée : Fin 2024*
- *Montant estimé de l'opération : 260 000 € TTC*

PROGRAMMATION DES MARCHÉS PUBLICS À VENIR (2024)



MARCHÉS DE SERVICES



Maintenance des feux tricolores

- *Durée du marché : 1 an renouvelable 3 fois*
- *Caractéristiques du marché : Maintenance préventive et corrective des feux tricolores*
- *Date de publication estimée : Mai 2024*



Prestations d'assurances

- *Durée du marché : 4 ans*
- *Caractéristiques du marché : 4 lots (Dommages aux biens, Flotte automobile, Responsabilité civile générale et Protection juridique)*
- *Date de publication estimée : Septembre 2024*

Mais aussi un marché d'entretien des vitres de plusieurs bâtiments municipaux ...

PROGRAMMATION DES MARCHÉS PUBLICS À VENIR (2024)

MARCHÉS DE FOURNITURES



Marché de fournitures de travaux

- *Durée du marché : 1 an reconductible 3 fois*
- *Caractéristiques du marché : Marchés à bons de commande avec seuil Maximum. 15 Lots*
- *Date de publication estimée : Septembre 2024*



Marché de fournitures de denrées alimentaires

- *Durée du marché : 1 an reconductible 3 fois*
- *Caractéristiques du marché : Marchés à bons de commande avec seuil Maxi. 3 Lots*
- *Date de publication estimée : Septembre 2024*



Marché de fournitures de carburants et de fioul

- *Durée du marché : 1 an reconductible 3 fois*
- *Caractéristiques du marché : Marchés à bons de commande avec seuil Maxi. 2 Lots*
- *Date de publication estimée : Avril 2024*