



2  
Jours

## Eviter les contentieux avec les acheteurs publics

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : JUR-DRPU-2

### Objectifs de la formation

- Décrire la réglementation des contentieux dans les marchés publics
- Mettre en place une stratégie de recours
- Développer une relation saine avec les acheteurs publics

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Identifier les voies de recours dans les marchés publics

- Connaître les nouveaux droits des candidats et fournisseurs
- Les nouvelles possibilités de recours introduites

##### 2. Examiner le processus d'attribution du marché

- Les documents de la consultation
- Déterminer dans quels documents figurent le plus souvent les illégalités

#### Jour 1 - Après-midi

##### 3. Préserver son image auprès de la collectivité malgré le recours

- Réaction de la collectivité
- Les arguments qui justifient un recours
- Identifier les alliés
- Les conséquences d'un recours dans la relation commerciale



## 4. Distinguer les différents types de recours

- Connaître les motifs de rejet de sa candidature
- Connaître les recours possibles avant la signature du contrat
- Comment agir après la signature du contrat
- Les procédures à mettre en oeuvre

### Jour 2 - Matin

## 5. Examiner les droits en tant que titulaire d'un marché public

- Les aspects juridiques de l'exécution du marché
- Les points de vigilance à surveiller
- Prévenir les difficultés d'exécution pour éviter les litiges

### Jour 2 - Après-midi

## 6. Identifier les droits du titulaire et les devoirs de la collectivité

- La force obligatoire du contrat et le droit à l'équilibre financier
- Les procédures obligatoires

## 7. Identifier les recours dont dispose le titulaire pour faire valoir ses droits

- Comment réagir aux modifications dans l'exécution du marché
- Faire face aux impayés

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible



Tout public

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

### Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

