



Quelques ASTUCES pour BIEN répondre

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 l'organisme public

LES 3 OBJETS DE MARCHÉ PUBLIC !

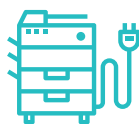
MARCHES DE TRAVAUX

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. : Acquisition de véhicules

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. : Achat d'équipements de protection individuelle: on ne connaît pas le nombre de casques 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 :
- **TRANCHE FERME** que l'acheteur est certain d'exécuter
Ex. : Création d'un site internet
- **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 des cours d'eau (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) !

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

la Nouvelle
République.fr



EUR-Lex



*www.marches-securises.fr Profil
 d'acheteur : plateforme en ligne
 permettant aux acheteurs publics de
 publier les avis de marchés et leurs DCE,
 de réceptionner les offres, de manière
 sécurisée.

UNE LOGIQUE GARANTIE PAR UNE ÉGALITÉ DE TRAITEMENT DES ENTREPRISES

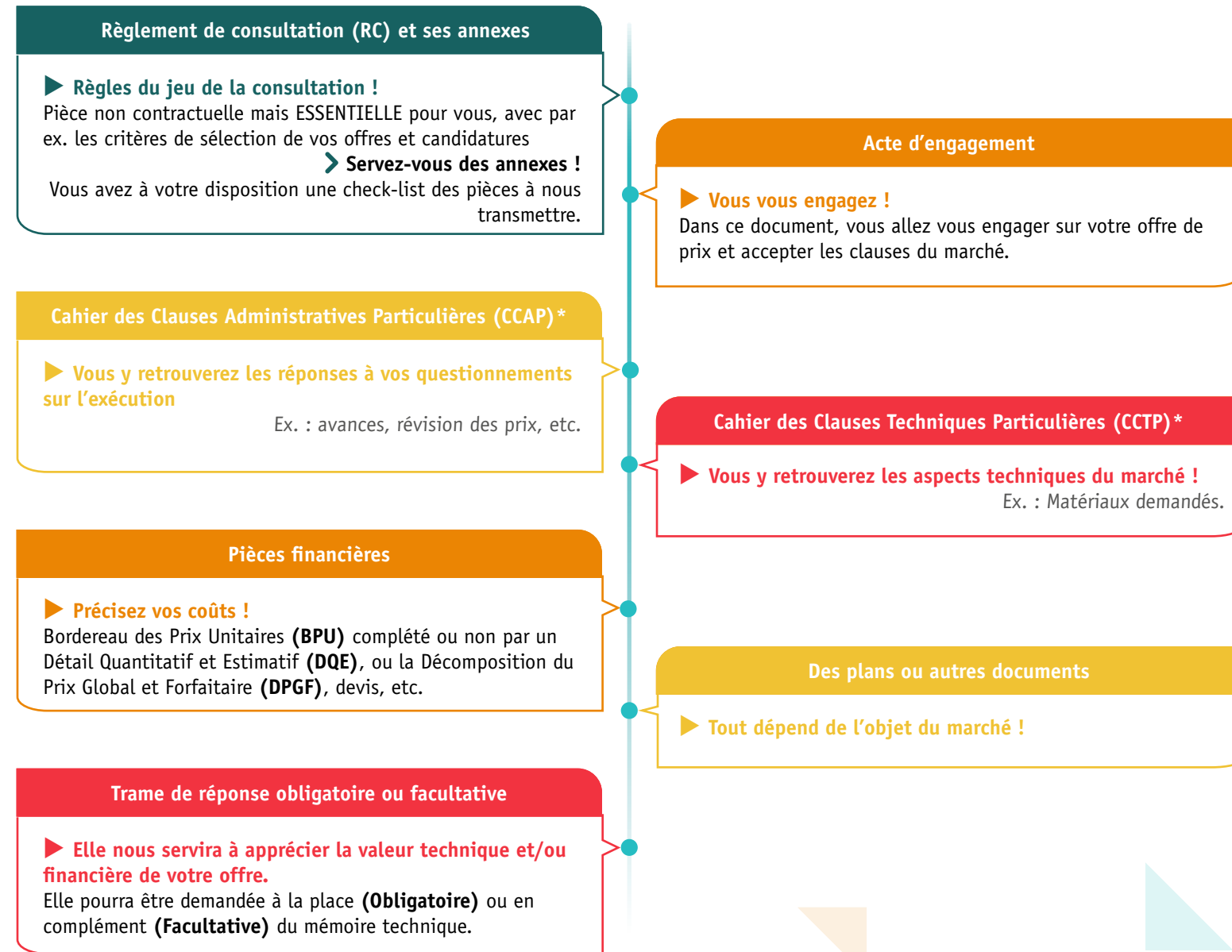
- ▶ Transmission des mêmes informations
- ▶ Application du même système d'appréciation et de notation
- ▶ Une négociation dans les mêmes conditions

UNE LOGIQUE GARANTIE PAR LA TRANSPARENCE DES PROCÉDURES

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

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

Le DCE, CONTIENT :



*Peuvent être regroupés dans un Cahier des Clauses Particulières (CCP)

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

Les questions à se poser ?



LOCALISATION DU MARCHÉ

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



BESOIN DE L'ACHETEUR

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

SOLUTIONS

► Répondre à **PLUSIEURS** !
Coopération technique ou coopération financière, pas d'importance !



Constituer un **GROUPEMENT MOMENTANE D'ENTREPRISES** et donc je deviens **CO-TRAITANT**

De se positionner en tant que **SOUS-TRAITANT**

CRITÈRES D'ATTRIBUTION DU MARCHÉ

Atout de mon offre par rapport aux critères de jugement ?

DÉLAI DE RÉPONSE

Délai donné pour constituer ma réponse est-il suffisant ?



AUTRES QUESTIONS

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** !

Allez, on vous donne un coup de pouce.

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 connaissances 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.