



Chambre
de **Métiers**
et de l' **Artisanat**

ÎLE-DE-FRANCE

Guide Pratique :

Accéder et Réussir
dans les Marchés Publics

Sommaire

• Qu'est-ce qu'un marché public ?	2
• Comment trouver un marché public adapté (MAPA) ?	4
• Qu'est-ce qu'un dossier de consultation des entreprises (DCE) ?.....	6
• Comment préparer une réponse à appel d'offres ?.....	8
• Qu'est-ce qu'un regroupement d'entreprises ?.....	10
• Qu'est-ce que la sous-traitance ?.....	12
• Comment valoriser vos offres en termes de RSE ?.....	14
• Quels sont les droits du titulaire d'un marché public ?.....	16
• Quels sont les devoirs du titulaire d'un marché public ?.....	18

Qu'est-ce qu'un marché public ?

Tout savoir sur la notion de marché public, ainsi que les différentes procédures et les seuils.

➤ **La définition du Marché public :**

Selon le Code de la Commande Publique, un marché public est défini comme un contrat conclu à titre onéreux entre un pouvoir adjudicateur, une entité adjudicatrice ou un opérateur économique, dans le but de répondre à un besoin en matière de travaux, de fournitures ou de services. **Les marchés publics sont régis par le Code de la Commande Publique en vigueur depuis avril 2019.**

➤ **Les trois grands principes de la commande public :**

- 1) Egalité de traitement des candidats
- 2) Transparence des procédures
- 3) Liberté accès aux marchés publics

➤ **Qui sont les acheteurs publics ?**

Les pouvoirs adjudicateurs : l'Etat, les collectivités territoriales et les établissements publics

Les entités adjudicatrices : les opérateurs de réseaux

➤ **Qui peut répondre à un marché public ?**

Toute entreprise peut répondre à un marché public à condition qu'elle remplisse les critères suivants :

- N'avoir fait l'objet d'aucune condamnation au cours des cinq dernières années.
- Être à jour de ses cotisations sociales et fiscales.
- Ne pas être en cours de procédure de liquidation judiciaire

➤ **Quelle sont les différentes procédures ?**

Le montant et la nature (travaux, fournitures ou services) d'un marché déterminent la procédure à suivre par l'acheteur public.

Marché à Procédure simplifiée	Marché à procédure adaptée « MAPA »	Marché à procédure formalisée
Publicité et mise en concurrence non-obligatoire. Pour les marchés publics d'une valeur inférieure à 40 000 € hors taxes (HT)	L'acheteur détermine librement les conditions de la procédure	Trois formes de procédures formalisées : - Appel d'offre (ouvert ou restreint) - Procédure concurrentiel avec négociation - Dialogue compétitive

➤ **Les seuils de procédures et de publicité**

Nature de marché	Acheteurs publics	Procédure adaptée « MAPA »	Procédure formalisée
Fournitures et service	Etat et les établissements publics	De 40 000 € HT A 143 000 € HT	Plus de 143 000 € HT
	-Collectivités territoriales -Etablissements publics locaux	De 40 000 € HT A 221 000 € HT	Plus de 221 000 € HT
Travaux	-Etat -Etablissement publics -Collectivités territoriales -Etablissement publics locaux -Entités adjudicatrices	De 40 000 € HT A 5 538 000 € HT	Plus de 5 538 000 € HT

➤ **Qu'est-ce qu'un accord cadre ?**

Un accord-cadre est l'une des techniques d'achat les plus importantes parmi les six énumérées par le Code de la Commande publique. Il s'agit d'une méthode utilisée par l'acheteur public pour sélectionner un ou plusieurs opérateurs économiques et définir les règles applicables aux commandes à réaliser sur une période donnée.

Il est important de ne pas confondre les techniques d'achat avec les procédures de passation.

➤ **Qu'est-ce qu'un marché alloti ?**

Un marché public alloti consiste à diviser un marché en plusieurs lots distincts, chaque lot correspondant à une partie spécifique du marché global et pouvant être attribué à un fournisseur ou un prestataire différent. Cette approche favorise la concurrence et permet aux acheteurs publics de mieux répondre à leurs besoins, tout en offrant aux entreprises de tailles différentes la possibilité de participer à la procédure d'appel d'offres. En favorisant la spécialisation des entreprises, elle garantit une meilleure exécution du marché.

Cette pratique est encouragée par le Code de la Commande publique, car elle offre aux PME et TPE l'opportunité d'accéder plus facilement aux marchés publics.

Comment trouver un marché public adapté ?

La présentation de différentes plateformes dédiées à la publication des marchés publics

➤ **Obligation de publicité :**

Les acheteurs publics doivent publier un avis de marché pour les marchés dont le montant est supérieur à 40 000 € hors taxes. Cette pratique vise à informer les entreprises et à susciter la concurrence. Cependant, les règles de publicité varient en fonction du montant et de l'acheteur public.

➤ **Qu'est-ce qu'un avis de marché ?**

En récapitulant tous les éléments essentiels tels que la nature du marché, les critères de choix du candidat, la date de remise des offres, le lieu d'exécution du marché, etc., un avis de marché permet aux entreprises de décider si elles ont les capacités requises pour assurer l'exécution de ce marché public.

➤ **Quelles sont les différentes plateformes :**

Pour sélectionner les marchés publics adaptés à vos activités, il faut d'abord savoir où chercher. En fonction de la procédure et du type de marché (travaux, services et fournitures) l'acheteur public choisit la plateforme :

1) Les sites officiels de publication : certaines procédures exigent une publication via des sites comme :

Bulletin Officiel des Annonces et Marchés Publics (BOAMP)



Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE)



2) Les profils acheteurs : ce sont les sites dématérialisés qui permettent aux acheteurs de publier les appels d'offres. Il existe plusieurs plateformes dont l'inscription est **gratuite** pour les entreprises. **Vous pouvez répondre aux appels d'offres publiés directement via ces sites.** Voici quelques exemples de profile acheteur :



➤ **Importance de la veille :**

Accéder à un profil acheteur vous permet :

- De consulter les nouveaux marchés publiés.
- De télécharger les Dossiers de Consultation des Entreprises (DCE).
- De poser des questions à l'acheteur public.

- D'être informé de toutes les modifications du DCE.

Ainsi, il vous faut créer un compte sur les profils acheteurs, qui sont gratuits pour les entreprises et nécessitent une adresse e-mail ainsi qu'une identification de votre entreprise, telle que le SIRET.

Ensuite, il vous faut :

1. Dresser une liste des plateformes qui publient les offres susceptibles de vous intéresser.
2. Choisir le type de marché qui vous correspond (Travaux, Fournitures, Services).
3. Tester différents mots-clés et code CPV (traiteur, repas, fleuriste, etc.).
4. Paramétrer vos alertes afin d'être informé des offres qui vous correspondent.
5. Faire une liste des marchés qui vous intéressent avec leurs dates de clôture

➤ **Importance de prendre contact avec l'acheteur public surtout pour les marchés de moins de 40 000 € HT :**

Bien que l'acheteur ne soit pas tenu de publier les marchés publics inférieurs à 40 000 € HT, dans certains cas, ils établissent leur propre politique et rendent publics ces marchés sur leur profil d'acheteur. Autrement, ils concluent leurs marchés de gré à gré avec les entreprises de leur choix. Toutefois, il est impératif de respecter les principes de la commande publique dans tous les cas et de ne pas systématiquement contracter avec la même entreprise.

Il est donc essentiel de se faire connaître auprès des acheteurs publics. Par exemple, en les contactant directement et en leur proposant les catalogues de vos produits et services, même en dehors des périodes de consultation. Vous pouvez également participer à des salons professionnels tels que le Salon des Maires ou à divers événements organisés par les chambres consulaires comme la Chambre de métiers et de l'artisanat, ainsi que la Chambre de commerce, afin de vous faire connaître et d'établir des relations de manière constante.

➤ **La Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) à vos côtés :**

La CMA IDF a mis en place "la NEWSLETTER", à travers laquelle nous publions chaque mois les nouveaux marchés publics. Actuellement, notre attention se porte sur les marchés fleuristes et alimentaires.

Nous offrons également un service de veille personnalisée. Ainsi, nous identifions les offres qui pourraient vous intéresser, ce qui vous permettra de gagner du temps et d'augmenter vos chances de remporter des marchés publics.

Qu'est-ce qu'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) ?

Tout savoir sur le contenu de DCE et son analyse

➤ Qu'est qu'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) ?

Le dossier de consultation des entreprises (DCE) est un élément essentiel des marchés publics, rédigé par les acheteurs publics pour exprimer leurs besoins. Ce dossier permet aux entreprises intéressées d'obtenir des informations précises sur la nature et l'étendue du besoin, ainsi que sur les exigences liées à la passation de marché, afin de décider de participer ou non à la procédure.

Les acheteurs publics ont l'obligation de rendre le DCE accessible **gratuitement** aux entreprises, dans le respect du principe de mise en concurrence. Ainsi, ce dossier est dématérialisé et téléchargeable sur le profil acheteur.

Nous vous conseillons de créer un compte sur la plateforme du profil acheteur si vous envisagez de vous porter candidat à un appel d'offres (voir Guide n°2). Cela vous permet de vous tenir informé à chaque fois que l'acheteur public apporte des modifications ou des rectifications sur le DCE, ou répond aux questions posées sur l'offre.

➤ Quels sont les documents qui composent le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) ?

Le dossier de consultation des entreprises comprend l'ensemble des pièces fournies par l'acheteur public. Nous pouvons les regrouper en trois catégories :

I) Les pièces administratives

A. Acte d'engagement ou ATTRI 1 : Il s'agit du document administratif principal à caractère contractuel par lequel le candidat s'engage sur son offre de prix et à fournir les prestations décrites dans sa réponse, tout en acceptant les clauses du marché.

B. Avis d'Appel Public à la Concurrence (AAPC) : C'est un document qui résume les informations principales sur le marché telles que l'objet du marché, le délai de remise des offres, le lieu d'exécution, etc.

C. Règlement de consultation (RC) : Ce document fixe les règles de consultation, notamment les modalités de réponse, le délai de réponse, le montant du marché, et les critères d'analyse des offres. Il précise l'étendue du marché, tels que l'allotissement, les variantes, etc.

D. Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP) : Les marchés publics se basent sur le Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG) en fonction du type de marché. Le CCAP est un document qui fixe les conditions d'exécution du marché d'un point de vue administratif. Il détermine les avances, les garanties exigées, le délai de paiement, le mode de livraison, les pénalités, etc.

II) Les pièces techniques

A. Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) : Ce document définit toutes les exigences techniques attendues pour l'exécution du marché et des différentes prestations.

B. Les annexes : Dans certains marchés, le CCTP est accompagné d'annexes comprenant des informations complémentaires, des plans, des photos, et d'autres documents.

III) Les pièces financières

A. Bordereau de Prix Unitaire (BPU) : Ce document établit les prix unitaires correspondant à chaque produit ou élément d'ouvrage. Il est souvent accompagné par le **Détail des Quantités Estimatives (DQE)**, qui facilite la comparaison des offres financières.

B. Décomposition du Prix Global et Forfaitaire (DPGF) : Il s'agit de la décomposition des divers éléments constitutifs du prix dans le cadre d'un marché à prix forfaitaire. Cette décomposition est souvent la pièce financière pour les marchés de travaux.

➤ **Analyse du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)**

Avant de décider de répondre à un appel d'offres, il est essentiel de bien appréhender le DCE. Cette analyse vous permet de structurer votre réponse afin d'en garantir la qualité et la pertinence.

Dans un premier temps, vous devez recueillir les informations nécessaires sur le marché à travers votre analyse :

- Quel est l'objet et l'étendue du marché ?
- Où se situe le lieu d'exécution du marché ?
- Quel est le délai de remise des offres ?
- Quels sont les critères d'analyse des offres ?
- Quelles sont les exigences financières, techniques, réglementaires et professionnelles ?

Dans un deuxième temps, vous devez vous assurer que vous pouvez répondre à toutes ces exigences. Pour ce faire, vérifiez :

- Si l'objet et la nature du marché (travaux, fournitures et services) correspondent à vos compétences.
- Si vous devez répondre seul, en groupement ou en sous-traitance.
- Si vous pouvez respecter le délai et les modalités de dépôt des offres.
- Si vous disposez des moyens humains, techniques et du chiffre d'affaires requis pour effectuer la prestation dans le délai imparti.
- Si vous répondez aux exigences professionnelles (références clients, compétences des équipes, etc.), en tenant compte du délai et du lieu d'exécution, du volume attendu, etc., ainsi que des critères d'analyse des offres (valeur technique, critères environnementaux, etc.).

Enfin, après cette analyse, vous pouvez décider de répondre ou non à un appel d'offres.

Accéder à un marché public représente une opportunité financière pour les entreprises. Il est donc essentiel de sélectionner soigneusement les marchés adaptés à vos activités et capacités.

Comment préparer une réponse à un appel d'offres ?

Tout ce qu'il faut savoir sur la rédaction des différents documents et l'élaboration de votre réponse

Avant d'élaborer une réponse, il est essentiel de bien comprendre le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) afin de planifier un processus de réponse respectant le délai de soumission des offres. En règle générale, la réponse à un appel d'offres se compose de deux parties distinctes : **le dossier de candidature et le dossier de l'offre.**

➤ **Dossier de candidature**

La candidature permet aux acheteurs publics de vérifier les capacités de votre entreprise à répondre aux exigences du marché. Vous devez démontrer que vous êtes capables financièrement et techniquement d'exécuter le marché, et que votre entreprise ne se trouve dans aucun des cas d'exclusion fixés par le Code de la Commande publique. Cela signifie ne pas avoir fait l'objet d'aucune condamnation au cours des cinq dernières années, être à jour de ses cotisations sociales et fiscales, et ne pas être en cours de procédure de liquidation judiciaire.

Quels éléments sont requis :

- Déclaration du chiffre d'affaires global et du domaine d'activités concerné par le marché pour les trois dernières années.
- Travaux exécutés au cours des cinq dernières années ou livraisons effectués sur les trois dernières années (références passées, les clients, etc.)
- Attestation d'assurance pour les risques professionnels
- Effectifs moyens annuels sur les trois dernières années
- Matériels techniques ou équipements au moment d l'exécution du marché (véhicules, équipements informatiques, etc.)
- Certificats de qualification professionnelle ou équivalents
- Certificat de qualité attestant le respect de certaines normes
- Autres attestations à fournir telle que la délégation de pouvoir, la déclaration sur l'honneur, la régularité fiscale, la régularité sociale, etc.

Les formulaires de Déclaration du Candidat (DC):

- **DC1 (Lettre de candidature) :** Le formulaire utilisé qui permet aux entreprises candidates de déclarer leur situation administrative, juridique et financière.
- **DC2 (Déclaration du candidat) :** Le formulaire utilisé qui permet aux entreprises candidates de déclarer leur capacité financière et technique, ainsi que leur capacité à réaliser le marché en question avec des informations détaillées telles que vos références, vos chiffres d'affaires, etc.
- **DC4 (Déclaration de sous-traitance) :** Le formulaire utilisé pour déclarer les sous-traitants envisagés permet à l'entreprise candidate de fournir des informations sur les compétences et les engagements des sous-traitants.

- **DUME (Document Unique Marché Européen) :** ce formulaire remplace les DC pour faciliter la procédure, Il permet aux entreprises candidates de fournir des informations sur leur situation juridique, financière et technique.

➤ **Dossier de l'offre**

Après avoir analysé et accepté votre dossier de candidature, l'acheteur public ouvre le dossier de l'offre, qui se compose de votre mémoire technique et votre offre financière.

Mémoire technique :

C'est un document personnalisé que vous pouvez préparer selon vos préférences tout en respectant certaines règles qui valorisent votre présentation.

- Les consignes sur le fond :

- Démontrez clairement votre expertise ainsi que vos moyens humains et matériels (véhicules, outillage, etc.)
- Mettez en avant votre savoir-faire, votre technicité, votre méthodologie et les modalités d'exécution du marché pour vous démarquer.
- Assurez-vous de bien comprendre les critères définis dans le Règlement de consultation.
- Élaborez un plan personnalisé et détaillé en tenant compte des besoins de l'acheteur public et des délais d'exécution.
- Soyez précis et détaillé, évitez un mémoire technique trop général

- Les consignes sur la forme :

- Évitez l'utilisation d'un mémoire technique type ou de modèles
- Utilisez des tableaux, des images de vos produits et vos équipements
- Ajoutez une page de garde avec les coordonnées et le logo, ainsi que l'objet du marché et le lot concerné.
- Ajoutez également un sommaire et une table des matières.

Offre financière :

L'offre financière représente la contrepartie financière demandée par le candidat pour l'exécution du marché s'il est retenu. Dans le cadre d'un marché public, l'offre financière est précisée dans les documents fournis par l'acheteur public, tels que la Décomposition du Prix Global et Forfaitaire (DPGF), le Bordereau des Prix Unitaires (BPU) et le Détail Quantitatif Estimatif (DQE). Lorsque l'annexe financière est fournie dans le DCE vous devez la remplir sans en modifier les données.

Les conseils :

- Vous pouvez élaborer un document de présentation de votre entreprise dans lequel vous fournissez des informations générales, un organigramme, les CV, etc. Cette présentation pourrait être réutilisée lors de chaque réponse à un marché public.
- Soyez précis et concis. Il est recommandé de structurer vos documents sous forme de tableaux et d'utiliser des chiffres pour une lecture rapide et efficace.
- Gardez à l'esprit que vous n'êtes pas tenus de fournir les documents justificatifs que l'acheteur peut obtenir lui-même via différentes plateformes.
- Rappelez-vous que le dossier de candidature est le premier document examiné par l'acheteur. Il est donc important de présenter de manière convaincante et ordonnée votre entreprise dès le départ afin de susciter son intérêt.

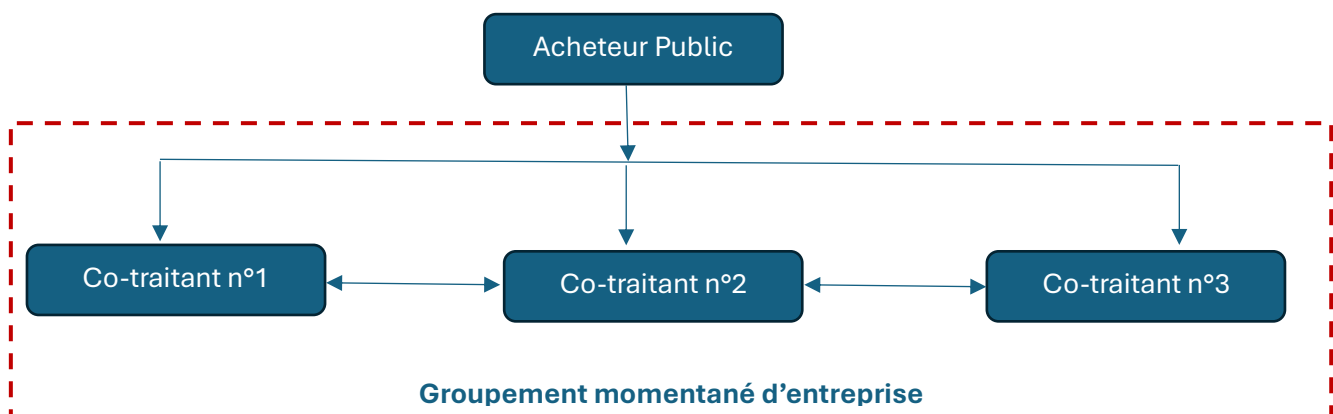
Qu'est-ce qu'un groupement des entreprises ?

Découvrez tout sur la création d'un groupement d'entreprises et ses avantages pour les PME et TPE

➤ La définition du Groupement momentané d'entreprise :

Un groupement d'entreprises dans le contexte des marchés publics désigne une association temporaire formée par deux ou plusieurs entreprises afin de répondre conjointement à un marché public. Cette forme de collaboration permet aux entreprises de mutualiser leurs compétences, leurs ressources et leurs moyens afin de présenter une offre globale répondant aux besoins du marché. Les membres du groupement demeurent cependant indépendants juridiquement et financièrement. Chaque entreprise (co-traitant) est liée contractuellement à l'acheteur public.

Une convention de groupement peut être passée entre les cotraitants afin de définir les règles concernant les responsabilités de chacun et le fonctionnement de groupe.



➤ Les différents types de groupements :

1) Groupement d'entreprises conjoint : Chaque entreprise est engagée uniquement pour ses prestations. En d'autres termes, si une entreprise ne respecte pas ses obligations lors de l'exécution d'un marché, les autres entreprises ne sont pas responsables des manquements. Il est donc essentiel d'avoir une définition précise et individualisée pour chaque entreprise. Dans ce type de groupement, le règlement des sommes est effectué à chaque entreprise.

Dans un groupement conjoint, il est possible de désigner un mandataire solidaire (**groupement conjoint avec mandataire solidaire**), qui est responsable financièrement des autres entreprises du groupement.

2) Groupement d'entreprises solidaire : Chaque entreprise engage sa responsabilité sur l'ensemble de la prestation du groupement. Dans ce type de groupement, le règlement des sommes est effectué sur un seul compte (généralement celui du mandataire).

Qui est le mandataire ? Le mandataire est la personne désignée par les membres du groupement. Ce mandataire agit en tant que représentant du groupement vis-à-vis de l'acheteur public et est chargé de coordonner les activités du groupement. Il constitue l'interlocuteur unique de l'acheteur public. De plus, il assume la responsabilité de l'exécution complète du marché tout en étant habilité à représenter les autres membres.

➤ Quels documents de candidature doivent être fournis ?

Pour présenter la candidature, il est nécessaire de fournir un DC1, qui doit être complété en mentionnant tous les co-traitants et le mandataire dans un seul document. De plus, chaque co-traitant doit remplir un DC2 individuellement. Si le DUME est utilisé, chaque membre du groupement doit remplir et fournir un DUME, en détaillant son rôle et ses responsabilités au sein du groupement.

➤ Quels avantages pour le PME et TPE :

Les avantages du groupement d'entreprises pour les TPE (Très Petites Entreprises) et les PME (Petites et Moyennes Entreprises) sont particulièrement significatifs :

- **Accès à des marchés plus importants** : Les TPE et PME, en se regroupant, elles peuvent combiner leurs ressources et compétences pour accéder à des marchés auxquels elles n'auraient pas pu prétendre individuellement.
- **Partage des coûts et des risques** : En formant un groupement, les TPE et PME réduisent les coûts associés à la préparation des offres pour les marchés publics et partagent les risques liés à leur exécution.
- **Complémentarité des compétences** : Les TPE et PME peuvent combiner leurs domaines d'expertise pour offrir des solutions plus complètes et compétitives.
- **Renforcement de la crédibilité** : Collaborer avec des entreprises plus établies ou spécialisées renforce la crédibilité du groupement aux yeux des acheteurs publics.
- **Opportunités de développement commercial** : Les partenariats au sein du groupement offrent de nouvelles opportunités de développement commercial, comme l'accès à de nouveaux réseaux et un élargissement du portefeuille client.

➤ Comment rejoindre un groupement :

Il existe plusieurs moyens pour intégrer un groupement :

- **Associations professionnelles** : Ces regroupements d'entreprises du même secteur ou région organisent des rencontres régulières, des événements thématiques et des groupes de travail pour faciliter les échanges d'informations, le partage d'expériences et les collaborations.
- **Événements de réseautage** : Participer à des conférences, ateliers et salons professionnels ainsi qu'aux programmes d'accompagnement organisés par des entités comme la Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA) permet de rencontrer d'autres entreprises et de favoriser les collaborations.
- **Réseaux professionnels locaux** : La création de réseaux professionnels locaux, régionaux ou thématiques permet aux entreprises de rencontrer des acteurs du même secteur ou de secteurs complémentaires, favorisant ainsi l'exploration d'opportunités de collaboration.

En somme, le groupement d'entreprises offre aux TPE et PME une stratégie efficace pour surmonter les obstacles liés à la taille et aux ressources limitées, tout en leur permettant d'accéder à des marchés publics plus importants et de renforcer leur compétitivité.

Qu'est-ce que la sous-traitance ?

Explorez le concept de sous-traitance ainsi que ses avantages pour les PME et les TPE

➤ En quoi consiste la sous-traitance ?

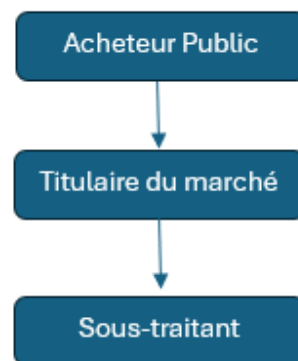
La sous-traitance dans un marché public est un processus par lequel une entreprise, désignée comme le sous-traitant, est engagée par l'entrepreneur principal, qui a remporté le marché (le titulaire du marché), afin d'exécuter une partie spécifique du travail. Le sous-traitant intervient généralement pour fournir des biens ou des services contribuant à la réalisation du projet dans son ensemble. Cette pratique est réglementée par des dispositions légales et contractuelles visant à garantir la transparence, la qualité et le respect des engagements pris par toutes les parties impliquées.

Il est important de noter que la sous-traitance ne peut être totale, car la loi interdit de sous-traiter l'intégralité d'un marché public.

➤ Relations entre différentes parties dans un contrat de sous-traitance

Dans un contrat de sous-traitance, aucun lien contractuel n'existe entre l'acheteur public et le sous-traitant, qui est engagé par le titulaire du marché. Cependant, le sous-traitant entretient une relation contractuelle avec ce dernier.

En conséquence, l'acheteur ne peut pas commander directement des prestations au sous-traitant. Néanmoins, l'acheteur doit préalablement agréer explicitement le sous-traitant.



➤ Règles applicables

En cas de sous-traitance dans le cadre d'un marché public, plusieurs conditions doivent être remplies pour garantir la conformité avec les règles et réglementations en vigueur. Voici les principaux éléments à prendre en compte :

- **Autorisation de sous-traitance** : Le titulaire du marché doit obtenir l'autorisation préalable de l'acheteur public pour sous-traiter une partie du marché. Les candidats doivent indiquer dans leur offre la part du marché public qu'ils ont l'intention de sous-traiter à des tiers.
- **Contrat écrit** : Le titulaire du marché doit conclure un contrat écrit avec chaque sous-traitant. Ce contrat doit respecter les dispositions légales et réglementaires en vigueur.
- **Notification à l'acheteur public** : Le titulaire du marché est tenu de notifier à l'acheteur public l'identité de chaque sous-traitant, la nature et le montant des prestations sous-traitées, ainsi que la capacité professionnelle et technique du sous-traitant. Cette déclaration est faite à l'aide du formulaire DC4, qui doit être rempli et signé par l'acheteur, le sous-traitant et le titulaire du marché.

- **Responsabilité du titulaire du marché :** Le titulaire du marché reste responsable de l'exécution du contrat vis-à-vis de l'acheteur public, même en cas de sous-traitance. Il doit garantir que les obligations contractuelles sont respectées par lui-même et par ses sous-traitants.
- **Païement des sous-traitants :** Le titulaire du marché est responsable du paiement des sous-traitants pour les prestations réalisées conformément aux termes du contrat de sous-traitance. Les modalités de paiement (délai, montant, révision des prix, avance, etc.) doivent être clairement définies dans le contrat de sous-traitance et approuvées par l'acheteur public. Dans certaines situations, l'acheteur public peut être tenu de verser directement au sous-traitant les sommes dues pour les prestations réalisées (à partir de 600 € TTC).
- **Contrôle et suivi :** L'acheteur public peut exercer un contrôle et un suivi sur les activités des sous-traitants afin de garantir la bonne exécution du marché. Cela peut inclure des vérifications de conformité, des audits ou des inspections sur site.
- **Résiliation du contrat de sous-traitance :** Les contrats de sous-traitance peuvent être résiliés en cas de non-respect des conditions contractuelles par le sous-traitant. Cette résiliation peut être effectuée par le titulaire du marché avec l'accord de l'acheteur public.

Il est important de rappeler que le titulaire du marché peut recourir à la sous-traitance tout au long du processus. Un changement de sous-traitant est possible à tout moment à condition d'en avertir le pouvoir adjudicateur.

➤ **Quels avantages pour les PME et TPE**

La sous-traitance dans les marchés publics présente plusieurs avantages majeurs pour les PME et les TPE. Collaborer en tant que sous-traitants avec des entreprises plus importantes leur permet d'accéder à des opportunités de marché significatives et d'élargir leur champ d'action. Cette pratique favorise également la diversification des activités, ce qui contribue à la croissance et à la stabilité de leur entreprise, tout en évitant la dépendance à un seul marché ou secteur d'activité.

En travaillant comme sous-traitants, les PME et les TPE ont l'opportunité d'acquérir de nouvelles compétences, connaissances et technologies grâce au transfert de savoir-faire des entreprises principales. Cela renforce leur expertise et leur capacité à répondre à une plus large gamme de besoins, tout en réduisant les risques financiers associés à la réalisation de projets de grande envergure.

La sous-traitance dans les marchés publics favorise également le développement de partenariats et de réseaux professionnels, ouvrant ainsi la voie à de nouvelles opportunités commerciales à long terme et renforçant la position des PME et des TPE sur le marché. Enfin, cette pratique offre un accès à des ressources supplémentaires telles que des équipements spécialisés, des compétences techniques et des capacités de production plus importantes, renforçant ainsi leur capacité à répondre aux besoins des clients et à s'adapter aux exigences du marché.

Comment valoriser vos offres en termes de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) ?

La maîtrise de la RSE : Un Atout pour Remporter les Marchés Publics

➤ C'est quoi la RSE ?

La Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE), également connue sous le nom de Responsabilité Sociétale des Entreprises, désigne l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales, environnementales et économiques dans leurs activités et leurs interactions avec les parties prenantes. Cela suppose de prendre en considération les impacts de leurs décisions et actions sur la société et l'environnement, tout en cherchant à créer de la valeur à long terme pour toutes les parties concernées, telles que les employés, les clients, les fournisseurs, les communautés locales et la société dans son ensemble.

Dans le cadre des marchés publics, la RSE est devenue un critère d'attribution de plus en plus important pour les acheteurs publics, favorisant ainsi les entreprises qui respectent les normes RSE et qui tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs activités.

➤ Les piliers de RSE

Les différents piliers de RSE		
Responsabilité sociale	Responsabilité environnementale	Responsabilité économique
<ul style="list-style-type: none">• Pratiques de l'entreprise vis-à-vis de ses employés• Implication dans la communauté locale• Promotion de la diversité et l'inclusion• Respect des droits de l'homme• Contribution au développement social• Conditions de travail équitables, la santé et la sécurité au travail	<ul style="list-style-type: none">• Réduction des émissions de gaz à effet de serre• Gestion durable des ressources naturelles• Préservation de la biodiversité• Adoption de pratiques respectueuses de l'environnement• Gestion des déchets• Utilisation responsable de l'eau et de l'énergie	<ul style="list-style-type: none">• Rentabilité financière.• Création d'emplois stables et équitables et locaux• Respect des normes éthiques dans les affaires• Transparence financière• Contribution au développement économique durable• Lutte contre la corruption

➤ La RSE comme critère d'attribution des marchés publics

Les acheteurs publics intègrent de plus en plus la RSE comme critère d'évaluation dans leurs processus d'attribution de marchés. Les entreprises qui démontrent un fort engagement envers la RSE peuvent ainsi bénéficier d'un avantage concurrentiel lors de la sélection des fournisseurs.

Par ailleurs, les marchés publics peuvent inclure des clauses contractuelles spécifiques liées à la RSE, telles que des normes de travail équitables, des pratiques environnementales responsables ou des engagements envers le tissu économique local. Les entreprises

soumissionnaires doivent alors être en mesure de respecter ces exigences pour être éligibles à l'attribution du marché.

➤ **Comment répondre aux critères de la RSE ?**

Pour remporter des marchés publics en démontrant votre engagement envers le développement durable, il est essentiel de préparer une candidature axée sur la RSE. À cet effet, plusieurs mesures sont recommandées :

1. Comprendre parfaitement les exigences et les critères spécifiques de la RSE demandés dans les appels d'offres.
2. Développer une stratégie RSE solide et formalisée : élaborer une stratégie RSE claire et cohérente en identifiant les domaines prioritaires d'engagement en fonction de votre secteur d'activité, de vos parties prenantes et de vos objectifs commerciaux. Cela vous permettra d'améliorer les performances sociales, environnementales et économiques de votre entreprise.
3. Fournir des preuves tangibles de vos efforts en matière de RSE, telles que des politiques internes, des rapports de durabilité, des certifications, des partenariats avec des organisations de la société civile et des initiatives communautaires. Il est important de présenter des informations claires et précises sur votre politique RSE dans le mémoire technique. Vous pouvez également démontrer vos engagements en présentant vos certifications, labels RSE et conformités aux normes RSE.

➤ **Quels sont les standards requis ?**

Les standards de la RSE exigés des entreprises varient selon les attentes des acheteurs publics, les réglementations locales et les normes internationales.

Les entreprises peuvent être évaluées sur une combinaison de normes telles que l'ISO 26000 sur la responsabilité sociétale, l'ISO 9001 pour la qualité, l'ISO 14001 sur la gestion environnementale, et l'ISO 45001 sur la santé et la sécurité au travail, ainsi que des certifications, labels, rapports, engagements et adhésions.

Des certifications spécifiques peuvent être requises, telles que la norme SA8000 sur les conditions de travail ou des certifications environnementales comme l'écolabel européen.

Il est crucial pour vous de vous tenir informés des normes pertinentes dans votre domaine et de vous engager dans l'amélioration continue de votre performance RSE.

En adoptant une approche proactive et stratégique de la RSE, vous pouvez non seulement renforcer vos chances de succès dans les marchés publics, mais aussi contribuer de manière significative au développement durable et à la création de valeur à long terme pour la société et l'environnement.

Quels sont les droits du titulaire d'un marché public ?

Explorez vos droits en tant que titulaire dans les marchés publics

Tout au long de la procédure de marché public, l'acheteur a l'obligation de respecter le principe d'égalité de traitement des candidats, la transparence des procédures et la liberté d'accès aux marchés publics.

Au cœur de ces contrats de marchés publics se trouvent les droits du titulaire, qui garantissent l'équité, la transparence et le respect des engagements contractuels. Or, ces droits ne se résument pas au seul titulaire du marché ; les candidats non retenus bénéficient également de droits en cas de non-respect des principes évoqués.

Lorsqu'un candidat n'est pas retenu dans un marché public, il conserve certains droits. Tout d'abord, il a le droit d'obtenir des explications claires et détaillées sur les raisons de son rejet. Cela inclut le droit de demander des informations sur le processus de sélection et les critères utilisés pour évaluer les offres. De plus, le candidat non retenu peut contester la décision s'il estime qu'elle est injuste ou non conforme aux règles établies pour le marché public. Les recours possibles peuvent inclure des procédures de médiation, des recours administratifs ou des actions en justice devant les tribunaux compétents pour contester le rejet et demander réparation.

➤ Les droits du titulaire d'un marché public :

En général, les droits du titulaire d'un marché public incluent :

Droit au paiement : Le paiement représente la contrepartie financière due au titulaire en échange de l'exécution des prestations prévues par le contrat. Le titulaire a le droit de recevoir une rémunération conforme aux termes convenus et doit être vigilant quant au respect des délais et des modalités de paiement. En cas de retard de paiement, des recours peuvent être engagés pour garantir le règlement des sommes dues.

Droit à la révision du prix : Les marchés dont l'objet comprend des services ou des fournitures de matières premières comportent des clauses de révision de prix. Ces clauses permettent d'ajuster les prix en fonction de l'augmentation du SMIC et du coût des matières premières et de l'énergie, afin de rester compatibles avec les évolutions économiques.

Droit à l'avance : L'avance représente un paiement anticipé accordé au titulaire pour l'aider à démarrer l'exécution du contrat. Il s'agit d'une dérogation au principe du « service fait ». Le taux de l'avance varie entre 5 % et 30 %. L'acheteur accorde une avance au titulaire d'un marché lorsque le montant initial du marché est supérieur à 50 000 euros hors taxes et lorsque le délai d'exécution est supérieur à deux mois. Le titulaire a le droit de bénéficier de cette avance conformément aux dispositions contractuelles et légales, et il est crucial de comprendre les modalités de remboursement en cas de non-respect des obligations contractuelles.

L'avance assure un égal accès à ces contrats à toutes les entreprises, qu'elles disposent ou non d'une trésorerie suffisante pour débiter l'exécution des prestations. Par ailleurs, pour faciliter l'accès aux marchés publics pour les TPE et PME, il est recommandé que l'acheteur prévoie une avance même pour les marchés publics qui ne remplissent pas les conditions précédemment rappelées.

Droit à l'exécution : L'exécution du contrat implique la réalisation des prestations convenues dans les termes du marché public. Le titulaire a le droit d'exécuter ses obligations de manière équitable, sans interférence injustifiée de la part de l'entité publique. Tout obstacle à l'exécution doit être signalé et résolu conformément aux dispositions contractuelles et légales.

Droit à la modification : Le titulaire a le droit d'obtenir des modifications contractuelles raisonnables en cas de circonstances imprévues ou de besoin légitime. Les modifications du contrat peuvent survenir en cours d'exécution pour diverses raisons, telles que des changements dans les besoins de l'entité publique. Le titulaire a le droit d'être consulté lors de toute modification substantielle du contrat et de bénéficier de conditions équitables en cas de modifications unilatérales abusives.

Droit à la résiliation : Le titulaire a le droit de résilier le contrat dans certaines conditions définies par la loi ou le contrat lui-même. En cas de résiliation par l'acheteur, celle-ci peut intervenir dans des situations spécifiques, telles que le non-respect des obligations contractuelles par l'une des parties ou des circonstances imprévues rendant l'exécution du contrat impossible. Le titulaire a le droit d'être informé des motifs de la résiliation et de bénéficier d'un règlement juste et équitable, ainsi que d'un droit à l'indemnisation des sommes dues en cas de résiliation contestée.

Droits du titulaire en cas de dépassement des délais : Le titulaire a le droit de bénéficier d'une prolongation en cas de circonstances imprévues ou de retard causé par l'entité publique.

Droit à la protection : Le titulaire a le droit d'être protégé contre les actes de corruption, de discrimination ou d'abus de pouvoir.

En somme, les droits du titulaire dans les marchés publics sont des éléments fondamentaux pour assurer la confiance, la transparence et l'efficacité de ces contrats. En comprenant et en défendant ces droits, les titulaires peuvent garantir une exécution satisfaisante des marchés publics et contribuer au bon fonctionnement de l'administration publique ainsi qu'à la réalisation des objectifs communs.

Quels sont les devoirs du titulaire d'un marché public ?

Explorez vos devoirs en tant que titulaire dans les marchés publics

Les marchés publics sont régis par des réglementations strictes afin de garantir la transparence, la concurrence loyale et la bonne utilisation des fonds publics. Le titulaire d'un marché public doit respecter plusieurs obligations pour se conformer aux exigences contractuelles et réglementaires.

➤ Les obligations de titulaire de marché public :

1. Respect des Clauses Contractuelles

a. Conformité aux spécifications techniques : Le titulaire doit s'assurer que les biens, services ou travaux fournis sont conformes aux spécifications techniques détaillées dans le marché public. Cela inclut les normes de qualité, les délais de livraison et les performances attendues.

b. Respect des délais : Le titulaire est tenu de respecter les échéances contractuelles. Les retards peuvent entraîner des pénalités financières ou, dans certains cas, la résiliation du contrat.

2. Transparence et Communication

a. Communication des modifications : Le titulaire est tenu de notifier immédiatement à l'acheteur public toutes les modifications importantes du fonctionnement de l'entreprise concernant le fonctionnement de l'entreprise, notamment :

- L'adresse ou le siège social de l'entreprise
- La dénomination de l'entreprise
- Les personnes ayant le pouvoir d'engager l'entreprise
- Le capital social de l'entreprise
- La forme juridique et l'objectif social de l'entreprise

b. Communication des incidents : En cas de difficultés imprévues ou de défaillances, le titulaire doit immédiatement informer l'administration publique et proposer des solutions correctives.

c. Livrables : Le titulaire doit fournir des rapports réguliers sur l'avancement des travaux ou des prestations. Ces rapports permettent à l'acheteur public de suivre l'état d'avancement et d'anticiper d'éventuels problèmes.

3. En cas de sous-traitance

a. Agrément de l'acheteur public : en cas de sous-traitance, le titulaire doit obtenir de l'acheteur public l'acceptation de chaque sous-traitant et l'agrément des conditions de paiement.

b. Communication des modifications : Le titulaire du marché est tenu de communiquer le contrat de sous-traitance et ses avenants éventuels à la personne responsable du marché, lorsque celle-ci en fait la demande.

4. Gestion Financière et Fiscale

a. Facturation et Paiements : Le titulaire doit émettre des factures conformes aux modalités de paiement stipulées dans le contrat. Il doit également veiller à la bonne gestion des avances et des acomptes versés.

b. Respect des Obligations Fiscales : Le titulaire doit être en règle avec ses obligations fiscales, telles que le paiement de la TVA et des impôts sur les bénéfices, et fournir les justificatifs nécessaires à l'acheteur public.

5. Responsabilité Sociale et Éthique

a. Respect des Droits des Travailleurs : Le titulaire doit respecter les droits des travailleurs, notamment en matière de rémunération, de conditions de travail, et de non-discrimination.

b. Lutte contre la Corruption : Le titulaire doit s'engager à lutter contre la corruption et à respecter les règles de déontologie, en évitant tout conflit d'intérêt et en agissant avec intégrité.

6. Conformité Administrative et Réglementaire

a. Respect des Règles de Sécurité et Environnementales : Le titulaire doit se conformer à toutes les réglementations en matière de sécurité et d'environnement. Cela inclut la protection des travailleurs, la gestion des déchets, et le respect des normes environnementales en vigueur.

b. Garanties et Assurances : Le titulaire doit fournir des garanties (financières, techniques) et souscrire des assurances couvrant les risques liés à l'exécution du marché.

7. Respect aux principes de la République

Conformément à la Loi n° 2021-1109 du 24 août 2021 confortant le respect des principes de la République, le titulaire des marchés publics doit veiller au respect des principes républicains dans le cadre de l'exécution des marchés par ses salariés ou ses sous-traitants. Ainsi le « *titulaire est tenu d'assurer l'égalité des usagers devant le service public et de veiller au respect des principes de laïcité et de neutralité du service public* ». A cet effet il doit veiller à ce que tous ses salariés ou toutes les personnes participant à l'exécution du service public, s'abstiennent notamment de « *manifester leurs opinions politiques ou religieuses, traitent de façon égale toutes les personnes et respectent leur liberté de conscience et leur dignité* »

En somme, le respect de ces devoirs est essentiel pour assurer une exécution efficace et conforme des marchés publics. Les obligations du titulaire visent à garantir la qualité des prestations, la transparence des opérations, et la bonne utilisation des fonds publics, tout en préservant l'intérêt général et le respect des normes légales et éthiques.