



# Exécuter efficacement un marché public



## La sous traitance, les prix, les avenants... Parcours Acheteur - Jour 3

### Public cible



Toute personne devant s'assurer de la bonne exécution des marchés publics au quotidien.

### Objectifs pédagogiques



- Anticiper les difficultés d'exécution de ses contrats ;
- Maîtriser l'exécution financière ;
- Connaître les CCAG et les modes alternatifs de règlement des litiges.

### Méthodes pédagogiques



Un focus sur la nouvelle réglementation applicable aux CCAG.

### FORMATEUR



**Mathieu MASCOT**  
Directeur des achats et de la logistique  
GHT Saône-et-Loire



### DATES

**Mercredi 1er février 2023**

**Mercredi 20 septembre 2023**



### INFOS

7 heures de formations validées.

Horaires :

9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00



### TARIFS

	1 JOUR	5 JOURS
PRÉSENTIEL	700 €	3 200 €
DISTANCIEL	500 €	2 100 €

Repas inclus pour les formations présentiellees

### MATIN

#### Gérer les modifications en cours de marché

- Les avenants et autres modifications unilatérales, marchés complémentaires et marchés similaires.

#### Gérer la sous-traitance et la co-traitance

- La notion et le régime (acceptation du sous-traitant et agrément des conditions de paiement) de la sous-traitance ;
- Les droits et obligations du pouvoir adjudicateur ;
- La présentation des différentes catégories de groupement et l'incidence sur les relations entre les parties.

#### Connaître les modalités de paiement et les garanties financières

- Les avances, les acomptes, la règle du service fait et le rythme des paiements ;
- Les cessions ou nantissements de créances ;
- L'exemplaire unique ou le certificat de cessibilité ;
- La retenue de garantie, les cautions et garanties à première demande ;
- Les suretés financières.

#### Savoir faire respecter les dispositions contractuelles sur le prix

- Les délais de paiement, la répartition des rôles et responsabilités entre le titulaire et le pouvoir adjudicateur ;
- La révision des prix ;
- Les conséquences de défaut de paiement : intérêts moratoires, exception d'inexécution, référé provision, mandatement d'office.

### APRÈS- MIDI

#### Gérer la fin du marché

- La résiliation ;
- Les décomptes (général et de résiliation) ;
- Anticiper la passation du marché suivant (recueil des informations utiles, réversibilité, délais).

#### Maîtriser le cadre général des CCAG

- L'obligation de se référer à un CCAG ;
- Le choix du bon CCAG à utiliser en fonction de l'objet du marché ;
- Les clauses auxquelles déroger et celles à compléter : pénalités, vérifications, etc. ;
- Les particularités du CCAG-TIC et du CCAG-PI.

#### Actionner les modes alternatifs du règlement des litiges

- Les recours préalables prévus dans le CCAG : la médiation, la conciliation, la transaction.