

**Votre cahier de vacances
100% commande publique !**

**La commande
publique**

**EN SHORT
de bain**

Mots croisés

Charades

Mots mêlés

Enigmes

BONUS

Test de personnalité :

Quel acheteur êtes-vous ?





L'été c'est le temps du repos, de la déconnexion, des changements de rythme salvateurs. Alors pour accompagner cette douce période et ne pas perdre le fil nous vous offrons quelques jeux commande publique pour challenger vos connaissances avec humour !

Voici un cahier de vacances inédit et haut en couleur à glisser dans le cabas ou le sac à dos de tout juriste ou acheteur public.

Notre équipe juridique vous a concocté ce premier numéro pétillant pour vous aider à consolider vos connaissances marchés publics pendant les vacances. Et parce qu'il n'y a pas que les enfants qui ont droit à leur cahier d'activité.

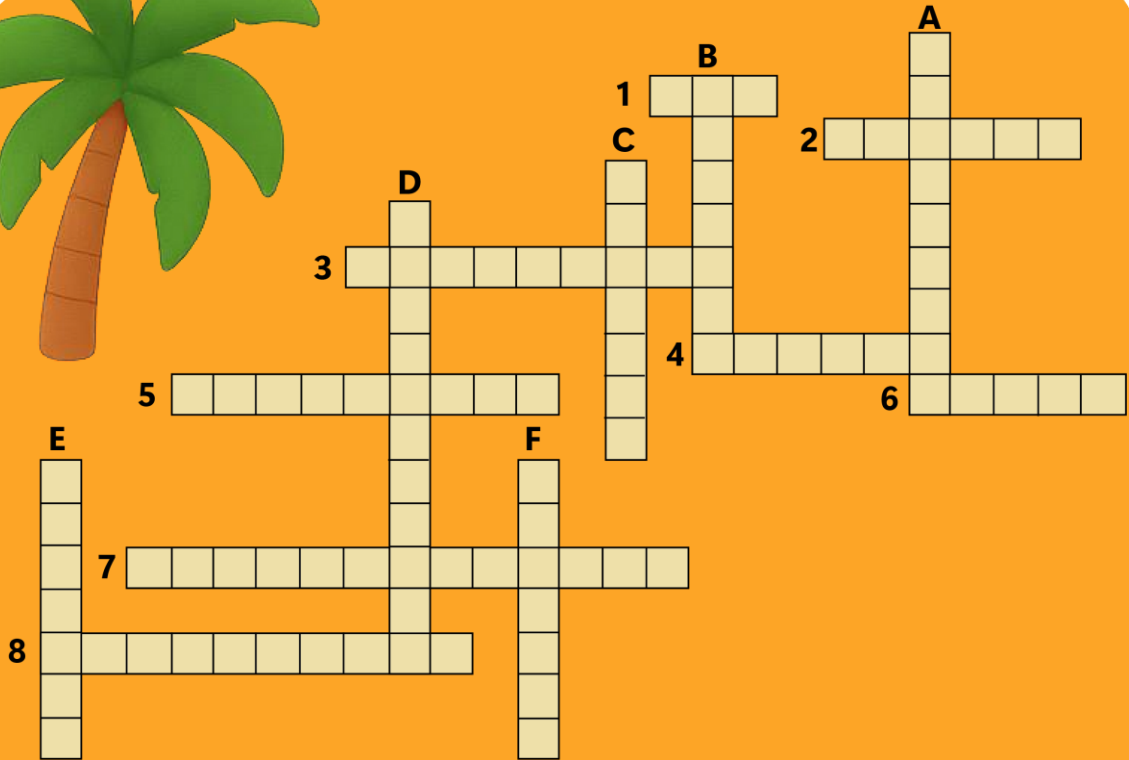
Rien de mieux pour rester à la page tout en s'amusant ! Alors quelle personnalité d'acheteur êtes-vous ?? Discret ou carrément cool ?

Nous espérons que ce format vous plaira et vous souhaitons un bel été ensoleillé !

PS : merci à toute l'équipe qui a travaillé sur ce projet pour créer de super jeux : Justine, Naouale, Marie et Yohan. Ainsi qu'à notre équipe communication : Marine et Joy pour la mise en page et la création des visuels !

SOMMAIRE

Édito	P2
Mots croisés	P4-5
Labyrinthe	P6
Rébus	P8-9
Qui a dit quoi ?	P10
Mots à relier	P11
Charades	P12
Enigmes	P13 - 16
Dessin à colorier	P17
Textes à trous	P18
Mots mêlés	P19
Quizz	P20 - 21
Vrai / Faux	P22
Test de personnalité	P24 - 27

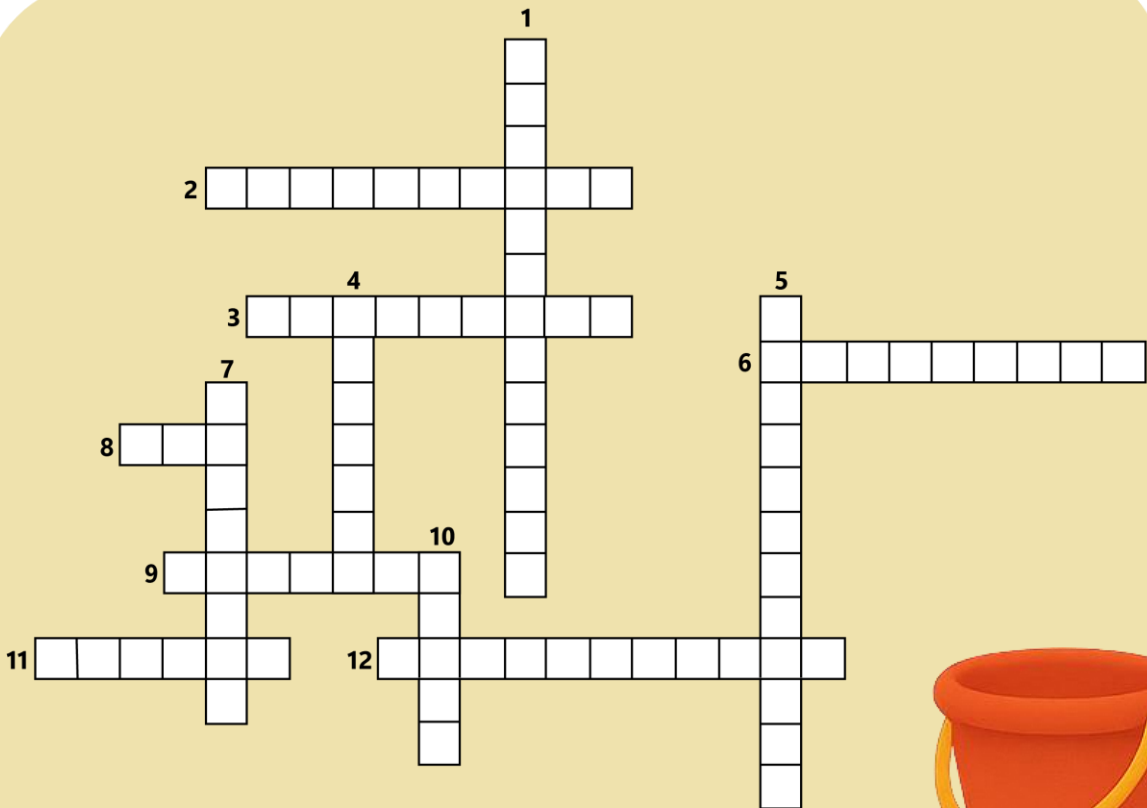


Horizontal

- 1** | Une offre dont le prix est tellement sous-évalué que l'acheteur doit la rejeter.
- 2** | Ce n'est pas un acompte, car elle est versée avant tout commencement d'exécution.
- 3** | Elle peut être appliquée sur le prix du contrat si l'acheteur n'est pas totalement satisfait à l'admission / la réception des prestations.
- 4** | Il est publié par l'INSEE et permet de calculer mon coefficient de révision des prix.
- 5** | Essentiel dans les marchés à prix unitaire : s'il manque à l'appel, l'offre ne peut pas être régularisée !
- 6** | Ce dernier versement marque la fin de l'exécution financière du marché : plus aucune réclamation ne sera possible.
- 7** | Elle consiste à faire varier les prix si, et seulement si, plus de trois mois s'écoulent entre la remise des offres et le démarrage des prestations.
- 8** | Le petit frère moins connu de la révision par formule.

Vertical

- A** | On les applique aux prix unitaires pour connaître le montant total du marché à prix unitaires.
- B** | Son calcul cause d'affreux maux de tête et des batailles historiques entre titulaire, maître d'œuvre, service marchés et finances (et l'Assistance Achat Solutions) !
- C** | Le prix en est un et il est obligatoire pour l'attribution du marché... à moins de recourir au coût.
- D** | En cas de cotraitance, elle sera bienvenue en annexe de l'Acte d'Engagement.
- E** | Impératif en maîtrise d'œuvre. Non-sens en accord-cadre à bons de commande.
- F** | Ce n'est pas une pénalité car elle est restituée à l'entreprise s'il a remédié à ses manquements. Elle est parfois "de garantie".



Horizontal

- 1** | Due quand le montant minimum n'est pas atteint
- 2** | Remise en concurrence du ou des attributaire(s)
- 3** | Quand il y a une partie unitaire et une partie forfaitaire
- 4** | Facultatif, il permet d'assurer au titulaire un...
- 5** | Souvent utilisée en accord-cadre, elle permet d'autoriser la poursuite du contrat sur la période suivante
- 6** | Simulation non contractuelle du besoin permettant la notation

Vertical

- 7** | Type de prix essentiellement pratiqué en accord-cadre
- 8** | Émis en application de l'accord-cadre
- 9** | Obligatoire, il fixe le plafond de commandes
- 10** | Quand il y a une partie à bons de commande et une partie marchés subséquents
- 11** | Durée maximale de l'accord-cadre en années pour un pouvoir adjudicateur sauf exception
- 12** | Droit induit de l'attribution de l'accord-cadre

HORIZONTAL : 1 | INDÉMNISATION - 2 | SUBSÉQUENT - 3 | COMPOSITE - 4 | MINIMUM - 5 | RECONDUCTION - 6 | ESTIMATIF
 VERTICAL : 7 | UNITAIRE - 8 | BON - 9 | MAXIMUM - 10 | MIXTE - 11 | QUATRE - 12 | EXCLUSIVITÉ

Déployer votre politique achat

Les équipes AP2A vous accompagnent.



LES FORMATIONS ACHETEURS

- Réglementation générale
- Actualité juridique
- Le volet exécution
- Les nouveaux CCAG
- Les contentieux
- Développement durable
- Programme sur mesure



**CONTACTEZ-NOUS,
LE DEVIS EST GRATUIT**
ap2a@ap2a.fr

URGENCE DCE

Découvrez nos offres sur mesure :

- Rédaction des pièces administratives du DCE
- Rédaction de vos publicités (BOAMP, JOUE, JAL...)
- Mise en ligne de vos pièces sur la plateforme AW Solutions
- Accompagnement dans la gestion de vos procédures (PV, courriers, RAO...)



ILS NOUS FONT CONFIANCE

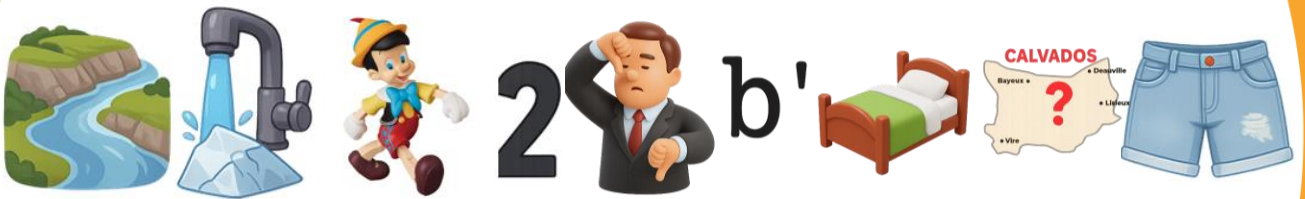
Rébus

Indice : « C'est interdit en appel d'offres »



Réponse : Négocier : Nez-Go - si ou scie - hate

Indice : « La réponse est sous vos yeux... »



Réponse : La Commande publique en short : lac - eau - mens - deux - pue - b' - lit - Caen - short

Indice : « On en a toujours besoin, et on ne lui dit pas assez merci »



Réponse : Service juridique : cerf-vis-jus - riz - dix - queue

Rébus

Indice : « Malin pour faire des économies d'échelle ! »



Réponse : Achat groupe : hache - chat - grrrr - houx - paix

Indice : « C'est mieux s'il souhaite bénéficier du paiement direct »



Réponse : Sous-traitant déclaré : sou - trait - taon - de - k' - la - raie

Indice : « Nos clients »



Réponse : Rayon de soleil : rate - i - on - deux - seau - lait - yeux

Qui à dit quoi ?

JURISTE

ELU

FOURNISSEUR



ACHETEUR

PRESCRIPTEUR

- 1| « Selon ma matrice de Kraljic nous devrions mieux gérer nos coûts sur les achats à effets de levier »
- 2| « Je souhaite que les PME soient privilégiées dans l'attribution de nos marchés publics »
- 3| « Vous pouvez utiliser l'accord-cadre composite pour vos achats de logiciel »
- 4| « Pouvez-vous me communiquer les motivations du rejet de notre offre ? »
- 5| « J'ai besoin d'acheter des tondeuses pour mon équipe »
- 6| « Les KPI de notre politique achat verte sont excellents »
- 7| « Pouvez-vous communiquer le bilan du SPASER sur les réseaux ? »
- 8| « La nouvelle école doit être inaugurée le 25 août ! »
- 9| « Pouvez-vous préciser votre demande de PPSPS dans le CCTP ? »
- 10| « Il n'est pas possible de négocier en appel d'offres ! »
- 11| « J'ai convoqué tous les candidats de l'appel d'offres pour une négociation sur site »

Réponse : 1| ACHETEUR - 2| ELU - 3| JURISTE - 4| FOURNISSEUR - 5| PRESCRIPTEUR - 6| ACHETEUR - 7| ELU - 8| ELU - 9| FOURNISSEUR - 10| JURISTE - 11| PRESCRIPTEUR

Mots à relier

Développement durable



A. Indicateurs de la politique achat verte et sociale à publier tous les 2 ans	☀️	☀️	1. Visite des sites de production
B. Clause environnementale	☀️	☀️	2. SPASER
C. RGPD	☀️	☀️	3. Protection des données personnelles
D. Economie Circulaire	☀️	☀️	4. Loi AGECC
E. Au plus tard le 21 août 2026	☀️	☀️	5. Réduction des impacts sur la biodiversité
F. Plan de progrès	☀️	☀️	6. Gains consécutifs à une baisse de consommation
G. Sourcing	☀️	☀️	7. Prise en compte obligatoire de l'environnement dans les clauses précisant les conditions d'exécution

Charades



Mon premier l'attrape brusquement au passage

Mon deuxième sert à creuser ou à jardiner

Mon troisième est la moitié d'un dauphin

Mon quatrième sert à saluer quelqu'un que j'ai déjà croisé

Et mon tout est la procédure de passation la plus stricte.

Réponse : Appel d'offres : Happe - pelle - dauphin(n) - re - i

Mon premier est un état de l'esprit détaché du corps (ou un genre de musique électronique des années 90 !!).

Mon deuxième intervient l'un après l'autre chez les personnes qui avancent prudemment.

Mon troisième désigne le goût du beurre qui a tourné.

Et mon tout est un principe fondamental.

Réponse : Transparence : Transe - pas - rance

Mon premier n'a pas de vice.

Mon deuxième a le fer à repasser pour prédateur.

Mon troisième est une lettre grecque (pour les connaisseurs, elle désigne « le nombre d'or »).

Mon quatrième peut être pratique, d'espèce, d'école

Mon cinquième tranche avec ses dents.

Mon sixième dit beaucoup de choses pour quelqu'un qui n'existe pas vraiment.

Et mon tout est un vaste « plan » gouvernemental qui a accouché d'un décret en décembre dernier. (Souvenez-vous : nous avons fait un webinaire pour en parler !).

Réponse : Simplification : Saint - plit - phit - cas - no - on scie

Mon premier est servi à table pour être mangé : on le préfère délicat ou raffiné.

Mon deuxième est sélectif dans l'optique du développement durable.

Mon troisième est une demi-dose.

Mon quatrième est un fossé rempli d'eau qui protégeait les châteaux-forts.

Mon cinquième est une grosse-grosse colère.

Et mon tout est le commanditaire d'un projet de bâtiment ou d'infrastructure.

Réponse : Matière d'ouvrage : Mets - tri - (do)se - douve - rage

Mon premier est une confession.

Mon second est une réponse négative qui prend une intonation très familière.

Et mon tout est une modification du marché.

Réponse : Avenant : Aven - nan

« En veille »

On m'accorde à l'acheteur, sans obligation,
Là, je peux surgir, selon la situation !

Je suis dormante, je garde ma place,
Dans un contrat où les saisons passent.

Le seul ordre m'active, sans formalités ni
tracas.

Mais qui trop tarde me regrette car je
disparais sans éclats.

Qui suis-je, prestation sans obligation,
Non mentionné mais bien présente dans la
notification ?

Réponse : Une tranche optionnelle



« En rythme »

Je suis un accord bien établi,
Mais ma durée réelle n'est pas bien définie.

Ma vie peut s'étendre. Jamais à l'infini.
Tant que les besoins sont là, je m'exécute sans bruit.

Je ne suis pas une affaire ponctuelle.
Je mise sur le long terme.

Un renouvellement discret, un appel à la commande,
Où chaque besoin est une nouvelle demande.

Qui suis-je, contrat flexible,
Où le montant de la facture demeure bien indicible ?

Réponse : Un accord-cadre

« Enjeu »

Je ne suis pas un caprice, ni une faveur, mais une
règle écrite dès les premières lueurs.
Grâce à moi point de guerre, point de drame, ni
avenant urgent, ni débat qui enflamme...

Je siège dans le contrat, discret et légal,
Et je me fais le corps de garde si le monde
devient bancal.

Je scrute les cours, les dates, les chiffres,
Pour corriger le tir sans joutes ni rixes : ainsi
combats-je les risques d'une évaluation trop fixe.

Qui suis-je, clause équitable,
Qui rend l'inflation moins insupportable ?

Réponse : Une révision de prix

Enigmes

Énigmes narratives

« Le prestataire invisible »

Un pouvoir adjudicateur a engagé une procédure formalisée pour un marché de fournitures. Il a reçu trois offres. Il a attribué le marché. Pourtant, l'entreprise attributaire n'avait jamais répondu à la consultation... Tout est pourtant parfaitement régulier.

Comment est-ce possible ?

Réponse : Les offres reçues étaient toutes inappropriées ou hors délai. En application de l'article R. 2122-1 du Code de la commande publique, l'acheteur a décidé de passer le marché sans publicité ni mise en concurrence avec un autre prestataire. En effet ce cas particulier d'infirmité permet de négocier directement avec un opérateur économique, y compris qui n'était pas candidat lors de la procédure initiale, sous réserve que les documents de la consultation ne soient pas modifiés.

« Histoire éternelle »

Un contrat a été signé il y a plus de dix ans. L'acheteur continue d'y recourir chaque année et paie des prestations sans interruption, sans qu'aucune reconduction formelle n'ait eu lieu. Aucune irrégularité n'est relevée.

Comment est-ce possible ?

Réponse : Le contrat avait été conclu dès l'origine pour une durée, ferme, supérieure à 10 ans. Bien que rare, cette configuration est valable dans certaines situations très spécifiques puisque seule la durée des accords-cadres est réglementée : de manière générale les contrats de la commande publique doivent seulement prévoir une durée « raisonnable » et celle-ci pourra dépasser 10 ans dans des cas exceptionnels, souvent liés avec les amortissements et investissements à réaliser (Concessions, Marchés de R&D ou équipements lourds...).



« Le remplacement silencieux »

Un acheteur avait attribué un marché pour la maintenance d'une infrastructure critique pour la santé publique. Au bout de quelques semaines, il se rend compte que l'entreprise titulaire ne respecte plus le calendrier de vérifications préventives ni les délais d'intervention curative. Plutôt que de débattre du problème avec le titulaire, l'acheteur choisit de faire intervenir un autre prestataire. Aucun avenant n'est signé. Aucune interruption du contrat n'est actée. Pourtant l'acheteur agit dans les règles.

Comment est-ce possible ?

Réponse : L'acheteur a eu recours à la sanction de l'exécution aux frais et risques, faculté reconnue d'ordre public par le Conseil d'Etat, autrement dit l'acheteur peut y recourir même s'il ne l'a pas expressément prévue dans le contrat (CE, 9 nov. 2016, Sté Fosmax, n° 388806). Il ne s'agit pas d'une résiliation mais bien d'une exécution par défaut, assurée par un tiers, avec la possibilité pour le titulaire de reprendre la main s'il démontre qu'il est redevenu fiable dans un certain délai et si l'acheteur l'autorise. Les CCAg prévoient que s'agissant « d'une prestation qui, par sa nature, ne peut souffrir aucun retard », la mise en demeure préalable n'est plus nécessaire. Il faut et il suffit qu'il y ait défaillance grave. Ensuite l'acheteur pourra récupérer les éventuels surcoûts s'il a bien notifié le marché de substitution à son titulaire.



Mission Commande Publique : le Dossier aux Quatre Coins

Panique feutrée dans les bureaux du Haut-Commissariat à la Coordination des Commandes Curieuses. Un dossier litigieux baptisé « Opération Quatuor » vient de refaire surface. À l'intérieur : quatre achats de commande publique récemment passés par quatre entités différentes... mais sans aucun système de classement ! Il y a de tout partout. Résultat ? **Impossible de savoir qui a fait quoi.** Les noms des acheteurs, des agents responsables, des procédures utilisées et des types d'achat sont tous là... mais mélangés.

Ton rôle : reconstituer les quatre dossiers complets, en croisant les indices glanés dans les différents rapports internes.

Heureusement, certaines informations ont été notées en marge, comme des petits cailloux blancs semés pour t'aider à t'y retrouver.

Une seule règle : **chaque dossier doit comporter très exactement un acheteur, un gestionnaire, une procédure, et un contrat ou technique d'achat distincts.** Aucun doublon, aucune zone grise. Tu es juriste, pas poète ! **Le Haut-Commissariat compte sur toi. Sauras-tu relever le défi ?**

Les gestionnaires :

Soukayna : elle est jeune cadre, dynamique, elle aime la boxe et se faire les ongles des pieds même si personne ne peut le voir

Arthur : il est en apprentissage de master, un peu gaffeur, il aime la galette des rois et jouer au Mah Jong en réseau

Joon-Woo : il est en reconversion professionnelle, volontaire, il aime les fleurs et faire semblant de ne pas avoir le sens de l'humour

Paloma : elle est à l'approche de sa retraite, ultra-méticuleuse, elle aime les gens qui se rangent à droite dans l'escalator et gérer sa chaîne YouTube d'upcycling

Les acheteurs :

- Ministère des Réseaux sociaux
- Commune de Six-Fours-à-Pizza
- Société des Autoroutes pour Conducteurs de Kart Moustachus (SACKM)
- Fédération Unie de Soutien aux CHouettes Ostracisées, Insultées ou Sous-Estimées en raison de leur couleur (FUSCHOISE)

Les procédures employées :

- La procédure adaptée ouverte
- L'appel d'offres restreint
- Le dialogue compétitif
- Le marché sans publicité ni mise en concurrence

Les contrats et techniques d'achat mobilisés :

- Le marché à tranches optionnelles
- L'accord-cadre à bons de commande
- Le partenariat d'innovation
- Le système d'acquisition dynamique

Enigmes

Énigmes logiques

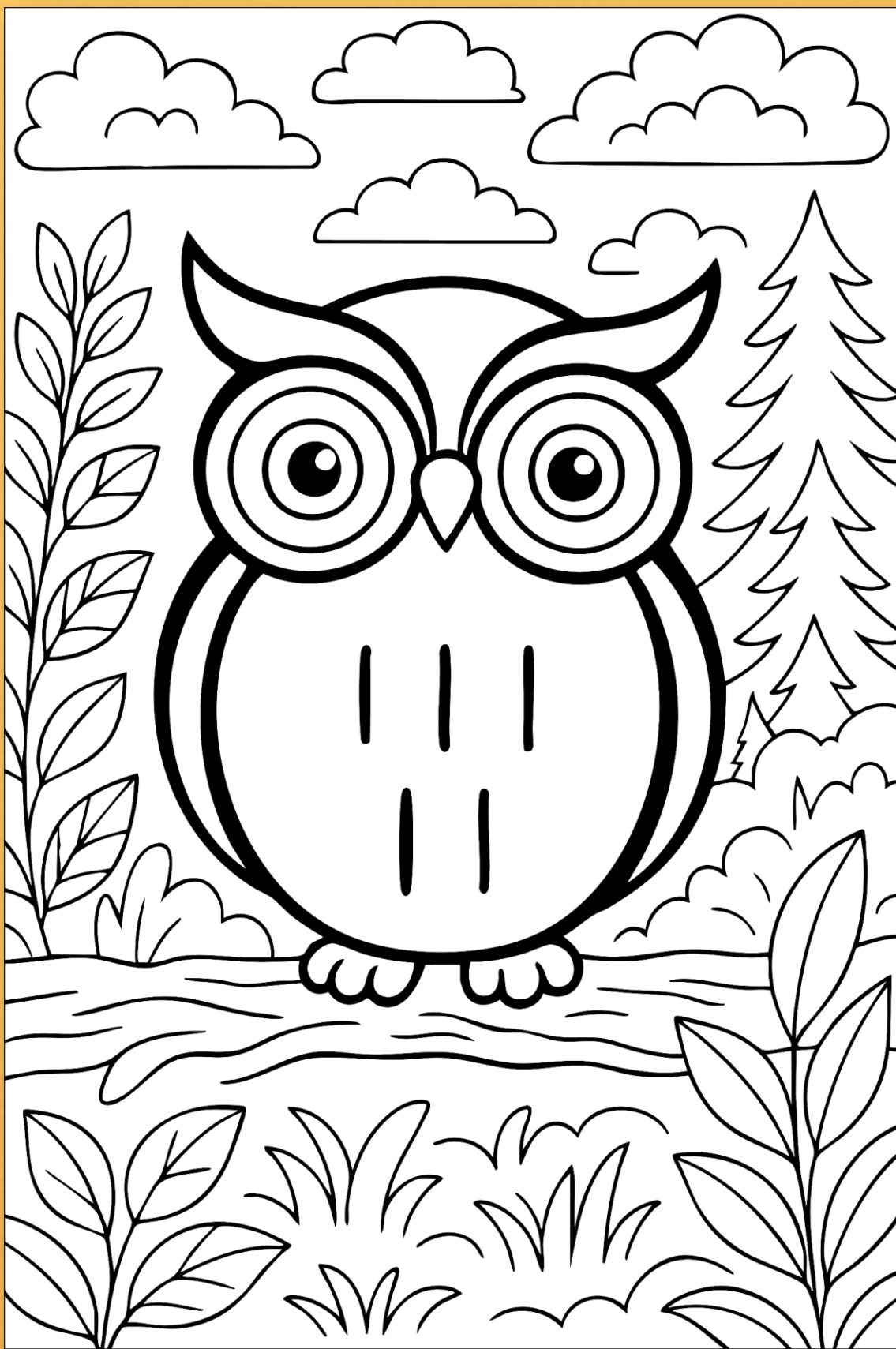
Les indices :

1. L'agent qui aime les fleurs travaille pour un acheteur qui a utilisé une procédure formalisée.
2. La Fédération Unie de Soutien aux CHouettes n'a pas eu recours à une procédure formalisée.
3. Le marché à tranches optionnelles a été attribué à l'issue d'une procédure suivie par une personne attachée à l'ordre et à la méthode.
4. L'acheteur qui a opté pour un dialogue compétitif n'a pas confié la procédure à une femme.
5. Le contrat d'accord-cadre à bons de commandes a été passé dans une commune.
6. L'agent amateur de pâtisserie s'occupe d'une procédure adaptée.
7. L'acheteur ministériel a lancé une procédure ayant nécessité une sélection préalable des candidats.
8. L'agent qui aime se faire les ongles travaille pour une administration centrale.
9. Le dialogue compétitif n'a pas été lancé par la commune de Six-Fours-à-Pizza.
10. Le partenariat d'innovation a été attribué à un prestataire par la SACKM.
11. L'agent en reconversion n'a pas été associé à un contrat de type accord-cadre.
12. La procédure sans publicité ni mise en concurrence a été confiée à une agente proche de la retraite.
13. L'agent qui aime le Mah Jong ne travaille ni pour le ministère ni pour la SACKM.
14. Le système d'acquisition dynamique, malgré les espoirs déçus, n'a pas été utilisé par l'acheteur dont les courses sont le fonds de commerce.

Ministère des Réseaux sociaux	Soukayna	Appel d'offres restreint	Système d'acquisition dynamique
Commune de Six-Fours-à-Pizza	Arthur	Procédure adaptée ouverte	Accord-cadre à bons de commande
SACKM	Joon-Woo	Dialogue compétitif	Partenariat d'innovation
FUSCHOISE	Paloma	Marché sans publicité ni mise en concurrence	Marché à tranches optionnelles

Réponse :

Dessin à colorier





1. Qu'est-ce qu'un marché public ?

Un marché public est un contrat conclu entre un _____ (1) et une ou plusieurs _____ (2) pour répondre à des besoins en matière de _____ (3). En échange, l'acheteur s'engage à payer un _____ (4) ou un _____ (5). Ce contrat est régi par des règles spécifiques du _____ (6).

Réponse : 1. Acheteur - 2. Opérateurs économiques - 3. Travaux, fournitures, services - 4. Prix - 5. Autre équivalent - 6. Code de la Commande Publique (CCP)

2. Les appels d'offres : La procédure formalisée

Lorsqu'un marché dépasse un certain montant qui diffère selon la nature de la prestation, un appel d'offres est souvent lancé. Cette procédure permet à l'acheteur de sélectionner l'offre la plus _____ (7) sur la base de critères objectifs, comme le prix ou la _____ (8). Le délai minimum pour recevoir les offres est généralement de _____ (9) jours. Si l'acheteur décide de ne pas accepter une offre, il doit informer les _____ (10) et expliquer pourquoi.

Réponse : 7. Avantageuse - 8. Valeur technique - 9. 30 - 10. Candidats ou soumissionnaires

3. La garantie de parfait achèvement

Une fois les travaux terminés et réceptionnés, le titulaire doit garantir qu'il corrigera tous les _____ (11) ou _____ (12) qui pourraient être signalés dans l'année suivant la réception des travaux. Si des imperfections constatées après la réception, le titulaire doit les réparer à ses frais, dans un délai précisé par _____ (13) ou à défaut par le CCAG applicable.

Réponse : 11. Désordres - 12. Malfaçons - 13. L'acheteur

4. Les offres non conformes

Lorsqu'une offre est jugée non conforme, cela signifie qu'elle ne respecte pas les exigences du _____ (14). Une offre peut être rejetée pour plusieurs raisons :

- Inacceptable : Si le prix dépasse les _____ (15) budgétaires alloués au marché.
- Inappropriée : Si l'offre ne correspond pas aux besoins du marché, ou si elle nécessiterait une _____ (16) substantielle pour y répondre.
- Anormalement basse : Si le prix de l'offre est trop bas, compromettant ainsi l'exécution correcte du marché. Dans ce cas, des _____ (17) sont demandées pour vérifier si l'offre peut vraiment être exécutée dans les conditions proposées.

Réponse : 14. Cahier des charges - 15. Crédits - 16. Modification - 17. Justifications

5. Le paiement des sous-traitants

Le sous-traitant peut être payé directement par l'acheteur, sous certaines conditions. En effet, si le contrat dépasse 600€ TTC, l'acheteur est tenu de payer le sous-traitant de _____ (18) rang directement. Si le paiement direct n'est pas prévu, un _____ (19) peut être requis pour garantir le paiement du sous-traitant. En cas de difficultés de paiement, le sous-traitant peut se tourner vers une _____ (20) pour récupérer les sommes dues.

Réponse : 18. Premier - 19. Cautonnement - 20. Caution

QUIZZ



1. En cas de marché non écrit, de simple signature d'un devis ou d'un contrat-type de l'entreprise

- Les CCAG sont applicables Les CCAG ne sont pas applicables

2. Mon titulaire de marché peut refuser une avance

- Toujours Jamais

3. Un accord-cadre à bons de commande sera passé...

- À prix unitaires À prix forfaitaire

4. Pour les acheteurs publics, la facturation électronique

- Est toujours obligatoire N'est pas obligatoire sauf si je l'ai prévue au marché

5. L'avance est conseillée pour aider les entreprises face à la crise, mais jamais obligatoire

- Vrai Faux

6. Les données essentielles doivent être publiées en dessous de 25 000€

- Oui Non

7. Le support de publication des données essentielles est libre au-delà de 40 000€

- Oui Non

8. La durée du délai de stand still est...

- 15 jours 11 jours

9. Le rapport de présentation est obligatoire en ...

- Marché adapté Marché formalisé

10. La retenue de garantie peut être transformée en garantie à première demande

- Oui Non

9. Marché formalisé - 10. Oui
Réponse : 1. Non applicables - 2. Toujours - 3. À prix unitaires - 4. Toujours obligatoire - 5. Faux - 6. Non - 7. Non - 8. 11 jours -

QUIZZ



11. La procédure avec négociation est possible sans condition pour un pouvoir adjudicateur

- Oui Non

12. La méthode de notation est obligatoirement indiquée dans le marché

- Oui Non

13. On peut négocier en...

- Marché adapté Appel d'offres

14. Qu'est-ce que les PSE ?

- Prestations supplémentaires éventuelles Propositions supplémentaires éventuelles

15. Une offre irrégulière est une offre

- Hors sujet Qui ne répond pas aux exigences du DCE

16. La loi climat et résilience impose une clause sociale au 22 août 2026, sauf exceptions, en marché

- Adapté Formalisé

17. Le délai de publicité en MAPA est

- Raisonnable 30 jours

18. Peut-on faire un avenant relatif à la variation des prix ?

- Oui Non

19. Les données essentielles et le recensement des besoins sont fusionnés

- Oui Non

20. Le délai de stand still est obligatoire en Mapa

- Oui Non

Réponse : 11.Non – 12.Non – 13.Marché adapté- 14.Prestations supplémentaires éventuelles -15.Ne répond pas aux exigences du DCE – 16.Formalisé – 17. Raisonnable – 18.Oui – 19. Oui – 20.Non

VRAI / FAUX



1. L'avance est conseillée pour aider les entreprises face à la crise, mais jamais obligatoire

Vrai

Faux

2. La procédure avec négociation peut être utilisée sans justification par le pouvoir adjudicateur

Vrai

Faux

3. Les marchés de services sociaux et autres services spécifiques peuvent être passés en procédure adaptée quelque soit le montant estimatif

Vrai

Faux

4. Les CCAG sont applicables d'office, sans mention expresse dans les documents de marché

Vrai

Faux

5. La notification du contrat est exécutoire au-delà de 221 000€ sans transmission au contrôle de légalité pour les acheteurs assujettis

Vrai

Faux

Réponse : 1 FAUX elle est obligatoirement proposée dans certains cas | 2 FAUX, l'article R2124-3 du Code liste les cas de recours | 3 VRAI, prévu à l'article R2123-1 du CC | 4 FAUX, Le préambule des CCAG précise que les acheteurs doivent « faire expressément référence à ce CCAG dans les documents particuliers du marché » | 5 FAUX, la transmission au contrôle de légalité permet de rendre exécutoire la notification



Accélérez la dématérialisation

avec eOffre !

Éliminez la paperasse et gagnez du temps dans l'analyse des offres.

Désormais les entreprises postulent via des **formulaires en ligne** et les acheteurs publics récupèrent automatiquement les réponses dans Marco et SIS Marchés pour les analyser.

L'IA EMBARQUE DANS AW SOLUTIONS !



MIA est là pour vous faciliter la vie !

Finis le casse-tête et les recherches dans la nomenclature.

La publicité devient un jeu d'enfant !

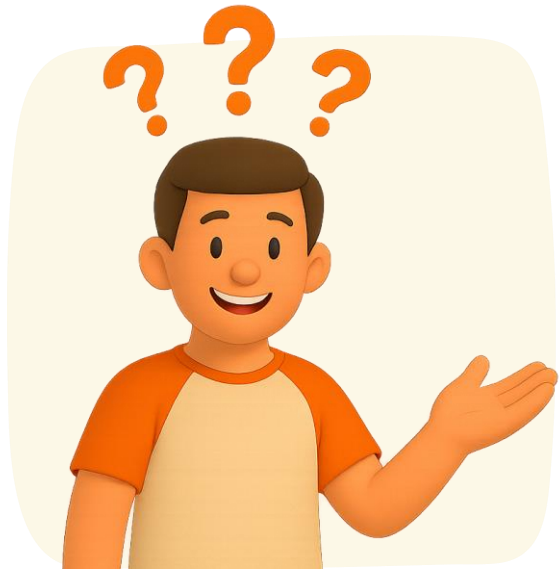
MIA vous suggère le **code CPV** principal et le **mot descripteur** les plus adaptés à la saisie de votre avis.

Test de personnalité

Quel acheteur/euse êtes-vous ?

Êtes-vous plutôt un chevalier du Code de la commande publique ou un ninja de la débrouille administrative ?

Répondez à ces 7 dilemmes dignes des plus grandes tragédies bureaucratiques, et découvrez quel type d'acheteur public sommeille en vous... ou vous empêche de dormir.



1) Revenant de vos congés, vous réalisez que les critères de notation de votre consultation sont tellement flous que même un dauphin pourrait y répondre 🐬. La date limite est dans 8 jours. Comment réagissez-vous ?

A) Roh, après tout c'est pas plus mal : ça laissera plus de souplesse pour choisir un de nos « gars sûrs ». 🤪

B) Bon, il faut sauver les meubles... Si je n'ai pas eu de questions sur la plateforme, c'est que ce n'était pas si opaque après tout. Je ponds un addendum au RC en urgence, je le présente comme une précision sur « la méthode de notation des critères » en rappelant que la jurisprudence n'oblige pas à la communiquer et que donc qu'il ne s'agit pas d'une modification substantielle du DCE,

C) MAIS C'EST UNE CATASTROPHE !!! On annule tout, on recommence, et cette fois je vais rédiger une grille d'analyse aussi rigoureuse qu'un code de la NASA ! Dussé-je y passer mes soirées... 📢 ⚡

D) Je ne souhaite pas répondre à la question.

2) Votre directeur(rice) de service souhaite acheter une statue géante gonflable destinée à promouvoir l'éthique dans la commande publique. Il serait question de l'installer juste en face de votre bureau...

A) On a forcément un accord-cadre qui traîne qui pourrait faire l'affaire. Tiens « Matériel pédagogique pour les écoles », c'est presque pas trop mal ça, non ? Petit avenant pour rajouter une ligne au BPU, et puis pour ce qui est de l'installer devant mon bureau on en reparlera devant la machine à café hein...

B) On lance un appel à projets artistiques avec un critère d'innovation, achat innovant, négociation (et maîtrise de mon futur champ de vision...) à la clef !

C) J'enchaîne plusieurs nuits blanches et je m'arrache plusieurs cheveux pour répondre à la question fondamentale... mais c'est quelle nomenclature CPV, ça ?!!

D) Je ne souhaite pas répondre à la question.

Test de personnalité

Quel acheteur/euse êtes-vous ?

3) On vous présente un besoin « ultra-urgent », et la procédure de mise en concurrence va prendre trop de temps. Que faites-vous ?

A) J'appelle notre prestataire habituel et je lui dis de commencer. On régularisera plus tard. C'est « ultra-urgent » après tout, non ? 😊

B) J'agrège ce besoin urgent à d'autres consultations à lancer, si possible des mastodontes, et je le décompose en petits paquets cohérents de moins de 40.000€ chacun. Personne ne comprend, tout le monde me prend pour un(e) fou(folle), mais à la fin je pose sur la table ma carte « mini-lots Article R2122-8 » et je passe mon besoin urgent tout de suite, sans publicité ni mise en concurrence, mais en toute légalité 🚀

C) Non. Non. ET NON !!! Même en cas d'apocalypse nucléaire, je n'achète rien sans respecter chaque étape du CCP ! Je préfère tout relire, tout formaliser, tout publier, même si ça prend six mois et que tout le monde me déteste à la fin ! 📄 😡

D) Je ne souhaite pas répondre à la question.

5) Un candidat éliminé vous envoie un recours gracieux de 369 777 pages rempli de phrases en latin et de menaces à peine voilées. Comment réagissez-vous ?

A) Je ne parle pas latin, mais je peux faire semblant ne pas avoir reçu le mail : si je fais bien le mort, peut-être que le candidat va finir par m'oublier ? 🗿

B) Ok, je lis en diagonale, je vois s'il y'a un vrai problème et je prépare une réponse courte mais argumentée et bienveillante histoire de calmer le jeu : si je persuade correctement le candidat de la régularité de son éviction, il n'y a pas de raison que ça aille plus loin 🙌

C) Je mobilise immédiatement tous les services concernés, je convoque un comité de crise, j'envoie 15 mails à la Direction des affaires juridiques et je relis moi-même le mémoire à la loupe pour m'assurer qu'on ne finira pas en Une du Moniteur 🔍 🧑

D) Je ne souhaite pas répondre à la question.

4) Vous avez reçu 4 offres, dont 2 très en dessous de la moyenne de prix. Le prestataire le moins cher a même joint un devis écrit... sur une serviette de bar.

A) Franchement, à ce prix-là, on prend. Et puis la serviette, c'est original, non ?

B) « Très en dessous de la moyenne de prix » ne veut pas forcément dire anormalement bas. Après échange avec le service technique sur le sujet, on l'invite à régulariser : s'il ne s'agit que d'un problème de forme, pourquoi pas ? Ça reste dans les clous.

C) J'annule tous mes congés, je rédige un guide interne de 12 pages sur la méthodologie d'analyse des offres et je demande un accusé de lecture à tous les agents de ma structure.

D) Je ne souhaite pas répondre à la question

Test de personnalité

Quel acheteur/euse êtes-vous ?

6) Après signature, vous vous rendez compte que vous avez oublié d'intégrer une clause essentielle dans votre marché. Que faites-vous ?

A) Franchement, je rajoute une ligne à la main et on n'en parle plus... 🍷👤

B) J'analyse la situation de façon méthodique : qu'appelle-t-on « essentielle » ?, mon titulaire a-t-il connaissance de ce trou ?, a-t-il envie de le faire corriger ?, surtout, a-t-il une *voie de recours* pour le faire corriger ? Et finalement, est-ce qu'une transaction ne sera pas capable de tout régler si besoin ? Allez, on en reparle le moment venu ! 🤔📖

C) Oh non...LE MARCHÉ EST MORT ! LE MARCHÉ EST MORT ! FOUTU ! INEXPLOITABLE !

Je rédige immédiatement un rapport d'auto-flagellation et je consulte un avocat pour savoir si je dois me dénoncer moi-même au Procureur 🤖

D) Je ne souhaite pas répondre à la question.

7) Votre prestataire n'a pas livré dans les délais, comme bien souvent. Mais il a toujours une excuse béton et un sourire platine.

A) Allez, il est sympa : on fera un avenant rétroactif et la Trésorerie n'y verra que du feu

B) Ses locaux ne sont pas si éloignés des nôtres : j'envoie quelqu'un sur place parce que les téléphones et autres mails c'est bien joli, mais rien ne vaut le face-à-face pour se bien comprendre... Pourquoi tous ces retards ? Si le prestataire est de bonne foi, on trouvera forcément un compromis. Sinon, c'est l'exécution aux frais et risques qui lui pend au nez (ma mise en demeure est déjà prête à être signée).

C) Je notifie une pénalité de 4,37 % par jour de retard conformément aux stipulations du marché, je consomme tout mon budget timbre en envoyant rappel à l'ordre sur rappel à l'ordre et je contacte même la préfecture pour consignation officielle de l'incident

D) Je ne souhaite pas répondre à la question

Test de personnalité

Quel acheteur/euse êtes-vous ?



UN MAXIMUM DE A

Vous êtes acheteur « décontracté »

La commande publique, c'est comme une recette de cuisine : un peu de règles, beaucoup d'improvisation et, au final, ça passe (presque) toujours ! Vous avez un talent inné pour « fluidifier » les procédures et une allergie aux lourdeurs administratives. Pour vous, les textes sont une boussole, pas une prison. Après tout, si le législateur voulait qu'on applique ses règles à la lettre, il aurait évité de les écrire en druidique en les dispersant sur 2000 articles dans 10 codes différents ... En attendant, vous faites ce que vous pouvez avec ce que vous avez, et pour le moment ça ne fonctionne pas trop mal !



UN MAXIMUM DE B

Vous êtes acheteur « pondéré »

Vous ne subissez pas les règles, vous les domptez ! Là où les autres voient des obstacles, vous voyez des opportunités : nouvelles procédures, jurisprudence encore chaude, montage contractuel inédit... Rien ne vous arrête. Vous êtes le MacGyver de la commande publique, prêt à dégainer une solution innovante en toute légalité (et puis ça tombe bien, il a connu sa réforme en 2016 lui aussi !). Car il faut savoir faire preuve d'audace pour atteindre les objectifs les plus nobles. De fait, vous rêvez secrètement qu'un jour, le Conseil d'État valide votre interprétation géniale...



UN MAXIMUM DE C

Vous êtes acheteur « impliqué »

Vous dormez avec un exemplaire du Code de la commande publique sous l'oreiller et votre plus grande peur, c'est l'irrégularité. Chaque marché est un champ de mines où chaque virgule mal placée peut provoquer un séisme juridico-administratif. Vous êtes capable de rédiger un mémoire en défense pour un simple bon de commande. Votre devise ? "Mieux vaut un excès de précaution qu'un excès de contentieux". Alors, certes, vos collègues vous taquent sur votre amour des notes justificatives. Mais au moins, personne ne pourra jamais dire que vous n'avez pas tout prévu !



UN MAXIMUM DE D

Vous êtes acheteur « discret »

Vous êtes une légende vivante de la non-réponse. Vous avez développé un talent rare : l'art d'éviter les débats sans jamais vous compromettre. Quand la situation devient tendue, vous disparaîsez dans l'ombre tel un ninja de la neutralité. Vous n'avez jamais fait ni d'erreur, ni de vague. Peut-être que vous n'existez même pas ? Qui sait ?!

Retrouvez toute l'actu commande publique sur nos réseaux :



[@achatsolutions](#)



blog.achatsolutions.fr



[@Lacommandepubliqueenshort](#)