



MARCHÉS PUBLICS

MARCHÉS PUBLICS EN BELGIQUE

DE LA PRÉPARATION À L'EXÉCUTION



INTRODUCTION

Dans le cadre de la procédure de marchés publics, telle que régie par la loi, un adjudicateur annonce être à la recherche d'un entrepreneur, prestataire de services ou fournisseur particulier. Les entrepreneurs peuvent souscrire à un marché public dès sa publication. Le pouvoir adjudicateur attribue ensuite le marché au soumissionnaire ayant remis la meilleure offre. L'adjudicateur est souvent, mais pas obligatoirement, une autorité publique. L'éventail des marchés publics est très large et varié.



CONTENU

QU'ENTEND-ON PAR
MARCHÉS PUBLICS ?



COMMENT
ÇA MARCHE ?



TYPES
DE MARCHÉS
PUBLICS



LA PRÉPARATION



LE CAHIER
DES CHARGES



LA SÉLECTION



L'ATTRIBUTION



L'EXÉCUTION



CHAPITRE

QU'ENTEND-ON PAR MARCHÉS PUBLICS ?



QU'ENTEND-ON PAR MARCHÉS PUBLICS

?

Un marché public est un projet ou un service que le gouvernement confie à une entreprise. Plusieurs entreprises peuvent concourir pour l'exécution d'un marché public.



La gestion des marchés publics

La gestion des marchés publics est complexe. L'ensemble du processus, de la phase de préparation à l'exécution du contrat, exige rigueur, discipline et une très bonne connaissance de la législation et des bonnes pratiques.

Différents types de marchés publics

Il existe trois types de marchés publics : la fourniture de biens, la fourniture de services matériels (tels que l'entretien, le nettoyage ou le transport) ou immatériels (tels que les conseils juridiques ou l'assistance technique) et les travaux (tels que les projets de construction ou de génie civil). Des règles différentes s'appliquent à chaque type de contrat.

CHAPITRE
COMMENT
ÇA MARCHE ?



COMMENT FONCTIONNENT LES MARCHÉS PUBLICS ?

La Belgique a élaboré des lois et Arrêtés Royaux (AR) basés sur la réglementation européenne (directive 2014/24/UE sur la passation des marchés publics et directive 2009/81/CE visant les domaines de la défense et de la sécurité), à savoir la loi du 17 juin 2013, la loi du 17 juin 2016, l'AR du 18 avril 2017, et l'AR du 14 janvier 2013. Ces textes légaux fixent notamment des règles concernant les principes d'égalité et de transparence, décrivent les procédures de passation et précisent les critères de sélection et d'attribution.

Les marchés publics sont-ils imposés par la loi ?

Les autorités publiques sont soumises à l'obligation de passer des marchés publics. Pour déterminer la réglementation applicable à un marché public, les adjudicateurs doivent tenir compte des seuils fixés.

Marchés publics européens

Les marchés publics dont la valeur excède un seuil préalablement fixé doivent faire l'objet d'une procédure de passation européenne, communément appelée «**marché public européen**». La valeur d'un marché est déterminée sur la base du montant total fixé compte tenu de l'intégralité du projet et de la durée totale de ce dernier. Ce montant n'inclut pas la TVA. Certains documents ne sont pas requis pour les marchés publics dont la valeur est inférieure au seuil européen.

Le seuil fixé pour les marchés publics de travaux est de **5.538.000 €**.

Ces montants sont régulièrement révisés par l'Union européenne. Les seuils en vigueur peuvent être à tout moment vérifiés sur le site internet des pouvoirs publics. La réglementation européenne et les lois qui la transposent établissent des règles régissant différentes étapes de la procédure de passation. L'avis de marché doit, par exemple, contenir des informations détaillées concernant les fournitures, services et/ou travaux



souhaités. Les conditions imposées par le pouvoir adjudicateur aux entreprises soumissionnaires doivent également faire l'objet d'une publication préalable. Chaque type de marché est régi par des règles distinctes. La législation décrit également les critères de sélection et d'attribution. Elle fixe enfin les modalités applicables après l'attribution du marché et concernant notamment la facturation, le paiement et le délai d'exécution du marché.

L'AR du 18 avril 2017 contient en outre des règles spécifiques concernant, entre autres, le champ d'application pour les secteurs classiques, l'estimation du prix du marché et l'utilisation de moyens de communications électroniques.

CHAPITRE **TYPES** DE MARCHÉS PUBLICS



TYPES DE PROCÉDURES DE PASSATION

En tant que pouvoir adjudicateur, vous êtes tenu de choisir, sur base de critères objectifs, la procédure de passation (également appelée méthode d'attribution) qui sera appliquée à un marché public spécifique. Ce choix est important car cette procédure constituera le "plan par étapes" qui permettra au pouvoir adjudicateur et aux soumissionnaires de parvenir à l'attribution et à la conclusion du marché.

La législation prévoit sept modes de passation différents :



Les deux premiers modes de passation représentent en principe les procédures standard et ne sont assorties d'aucune condition d'application contrairement aux cinq autres auxquels il ne peut être recouru que dans ces cas exceptionnels.

01 La procédure ouverte (PO)

Une procédure ouverte débute par la publication qui se fait aujourd'hui par voie électronique via la plateforme e-Procurement. La procédure ouverte ne comporte qu'une seule phase : tous les soumissionnaires présentent une offre dans le délai fixé et sont évalués directement eu égard aux critères d'exclusion, de sélection, et d'attribution. En principe, le marché est attribué au soumissionnaire qui propose l'offre économiquement la plus avantageuse. Ce type de procédure n'autorise aucune négociation.

02 La procédure restreinte (PR)

La procédure restreinte débute également par une publication via la plateforme en ligne e-Procurement. Dans le cadre de cette procédure, la sélection des candidats et l'évaluation des offres ont lieu séparément. Lors de la phase de sélection, l'adjudicateur applique les critères de sélection préalablement définis et retient les candidats les plus aptes. Seuls les candidats sélectionnés sont invités à présenter une offre dans un deuxième temps. L'adjudicateur évalue ensuite les offres sur la base des critères d'attribution fixés. Dans ce type de procédure, les négociations sont également interdites.

03 La procédure concurrentielle avec négociation (PCAN)

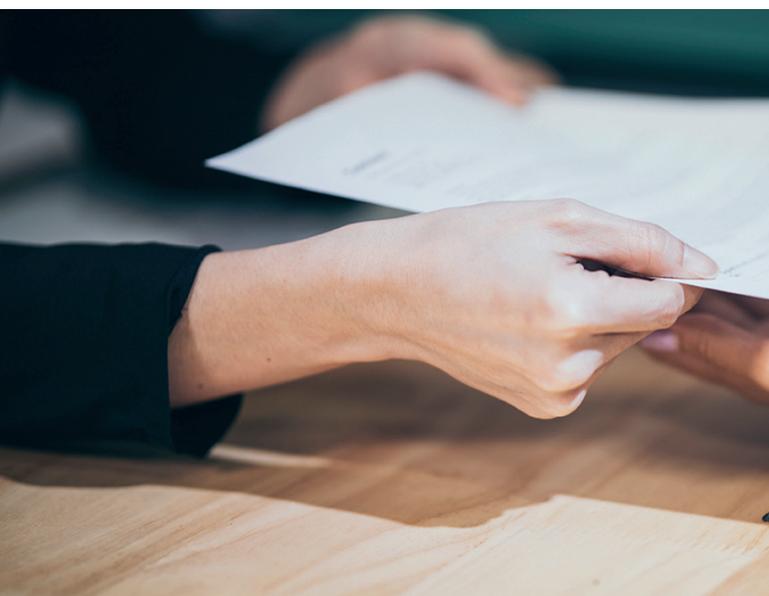
Une procédure concurrentielle avec négociation (PCAN) est autorisée, entre autres, dans les situations suivantes :

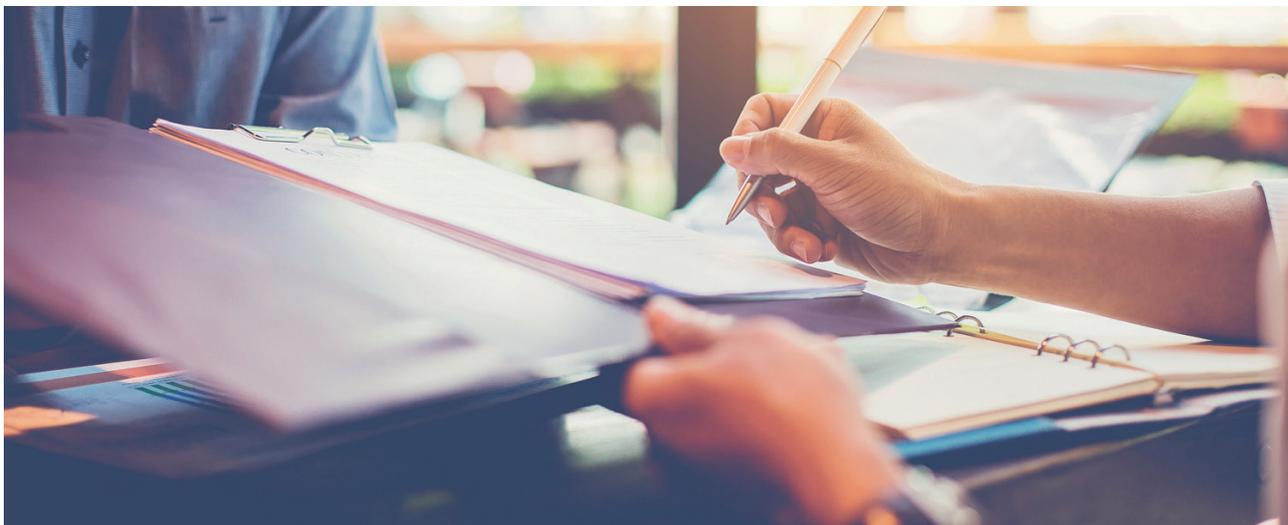
- les besoins du pouvoir adjudicateur ne peuvent être satisfaits que moyennant adaptation de solutions immédiatement disponibles ;
- en cas de conception ou de solutions innovantes ;
- le marché ne peut être attribué qu'après négociations en raison de circonstances particulières liées à sa nature, à sa complexité ... ;
- le pouvoir adjudicateur n'est pas en mesure de définir au préalable les spécifications techniques de manière suffisamment précise en se référant à une évaluation technique européenne, une norme ou une spécification technique commune ou une référence technique ;
- seules des offres irrégulières ou inacceptables ont été présentées lors d'une procédure ouverte ou restreinte ;
- dans d'autres circonstances spécifiques comme, par exemple, lorsque le montant estimé du marché est inférieur à un certain seuil.

La PCAN se déroule en deux phases : la sélection et l'attribution. S'il a recours à la PCAN après une procédure ouverte ou restreinte au cours de laquelle seules ont été présentées des offres irrégulières ou inacceptables, le pouvoir adjudicateur peut décider de n'inviter à participer à la procédure que les soumissionnaires déjà sélectionnés. Dans ce cas, il n'est pas tenu de publier un avis de marché. La publication est en revanche requise dans tous les autres cas. La PCAN **peut donner lieu à des négociations, voire même obligatoire par défaut.**

04 Le dialogue compétitif (DC)

Dans le cadre du DC, le pouvoir adjudicateur peut négocier avec l'entreprise jusqu'à ce qu'il soit en mesure d'identifier la manière dont celle-ci développera les solutions susceptibles de répondre à ses besoins. Les offres sont remises après la clôture du dialogue.





05 Le partenariat d'innovation (PI) ;

Le partenariat d'innovation se concentre tant sur le développement de solutions innovantes que sur l'acquisition du résultat. Cette procédure offre une possibilité aux acheteurs qui souhaitent acquérir des solutions qui ne sont pas encore disponibles sur le marché. Au cours de cette procédure, des phases de négociation successives peuvent avoir lieu au cours desquelles le nombre d'offres peut être progressivement réduit. L'adjudicateur peut conclure le partenariat d'innovation avec un ou plusieurs participant(s). Dans sa mise en œuvre, le partenariat d'innovation est structuré en phases suivant les différentes étapes de développement et chaque phase est caractérisée par la réalisation d'objectifs prédéterminés. Après chaque phase l'adjudicateur peut décider de mettre fin au partenariat ou, dans le cas de partenaires multiples, de réduire le nombre de partenaires.

06 La procédure négociée directe avec publication préalable (PNDAPP)

La procédure négociée directe avec publication préalable (PNDAPP) n'est autorisée que pour les marchés dont la valeur est inférieure au seuil européen. La PNDAPP ne comporte qu'une seule phase : les entrepreneurs intéressés soumettent une offre immédiatement après publication de l'avis de marché. Les négociations sont autorisées mais pas obligatoires.

07 La procédure négociée sans publication préalable (PNSPP)

Le pouvoir adjudicateur peut traiter par procédure négociée sans publication préalable (PNSPP) dans les cas suivants, entre autres :

- La valeur du marché est inférieure à 143.000 € ;
- il est question d'urgence impérieuse résultant d'événements imprévisibles qui ne peuvent être imputables au pouvoir adjudicateur ;
- aucune demande de participation ou demande de participation appropriée ou aucune offre ou offre appropriée n'a été déposée dans le cadre d'une procédure ouverte ou restreinte antérieure ;
- le marché ne peut être exécuté que par un opérateur économique spécifique.

Aucune publication préalable n'est requise. En revanche, l'attribution doit être publiée a posteriori. Cette obligation s'applique également depuis le 01/09/2023 aux marchés en dessous des seuils de l'UE. Par ailleurs, l'adjudicateur est tenu de motiver ce choix de procédure. Les négociations sont autorisées et la procédure se déroule normalement en une seule phase. Durant cette phase unique, l'adjudicateur peut négocier avec les soumissionnaires et attribue le marché à l'offre présentant le meilleur rapport qualité/prix, le coût le plus bas, selon une approche fondée sur le rapport coût/efficacité, ou le prix le moins élevé.

CHAPITRE

LA PRÉPARATION



LA PRÉPARATION

La procédure de passation des marchés publics commence par la phase de préparation. À ce stade, la prospection, également appelée étude de marché, permet d'identifier les besoins et/ou les ressources nécessaires. Cela aide l'acheteur à préparer les spécifications et autres documents contractuels.



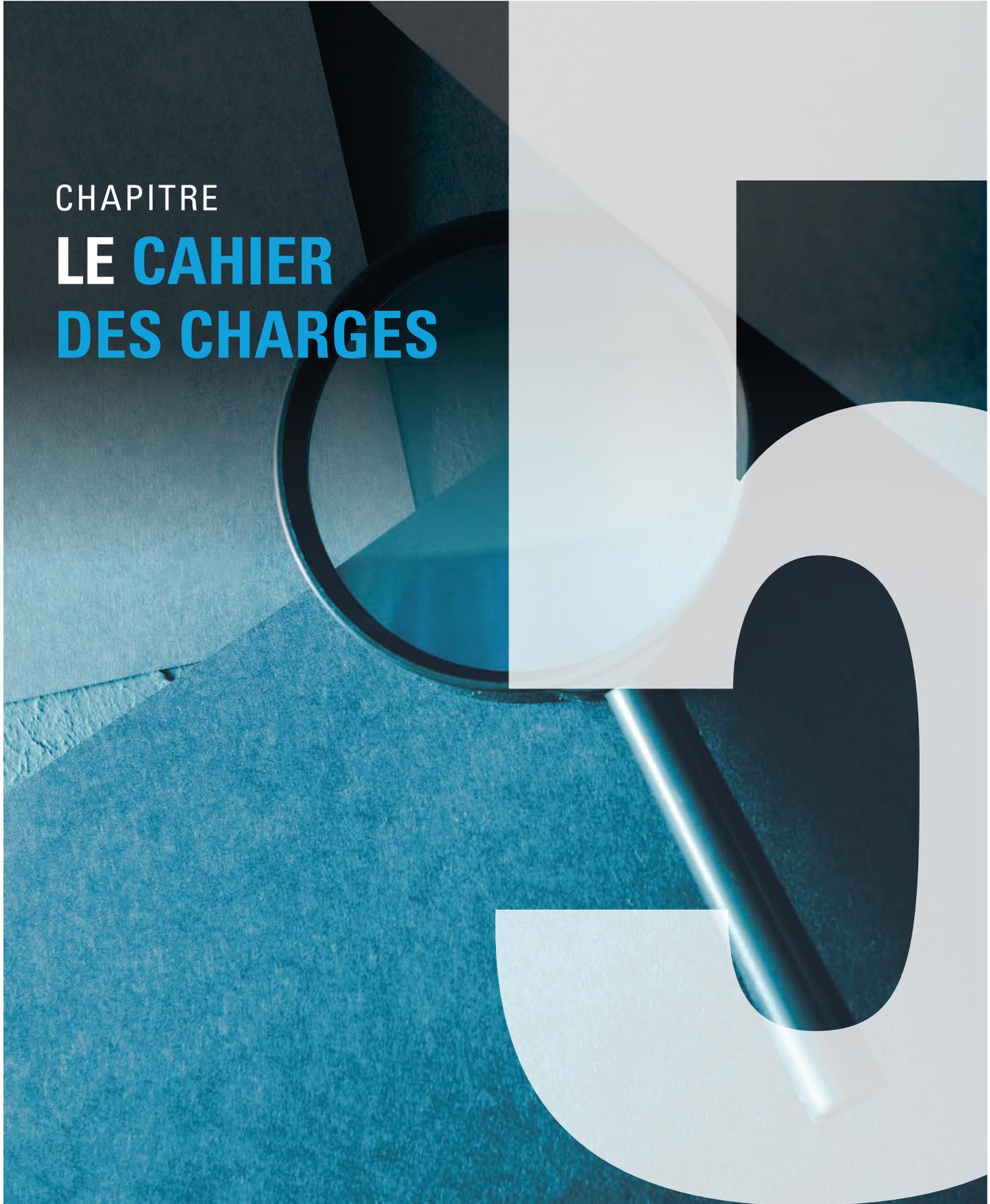
Étude de marché

Une étude de marché officielle ne peut être lancée qu'à l'initiative du pouvoir adjudicateur. Toutefois, cela ne signifie pas que l'entrepreneur lui-même ne peut pas poser de questions au pouvoir adjudicateur. Étant donné que l'étude de marché a lieu avant la procédure d'adjudication, elle se situe dans une phase ouverte dans laquelle la loi sur les marchés publics ne s'applique pas encore. Bien sûr, il existe des principes généraux, comme le principe d'égalité, auxquels les parties doivent adhérer.

Pourquoi cette phase est-elle importante ?

Une bonne préparation représente la moitié de la bataille. Et cela s'applique également aux marchés publics. Une bonne préparation permet d'établir un cahier des charges le plus clair possible. Cela augmente les chances de recevoir des offres conformes de la part de soumissionnaires compétents. Ce qui, bien sûr, se traduit par la meilleure attribution et exécution possible du contrat.

CHAPITRE
**LE CAHIER
DES CHARGES**

A magnifying glass with a black handle and silver rim is positioned over a blue textured surface. The lens is focused on the surface, which has a fine, pebbled texture. The background is a mix of dark blue and light grey geometric shapes, creating a modern, abstract aesthetic.

LE CAHIER DES CHARGES

Après avoir identifié les différents besoins et exigences (objet, type, devis, etc.), le cahier des charges est rédigé selon la procédure à utiliser.

Quelles sont les spécifications ?

Le cahier des charges est une description précise du marché public et contient toutes les informations pertinentes sur les procédures et l'exécution du marché. Le cahier des charges doit, bien entendu, être conforme à la législation et à la réglementation.

Comment les spécifications sont-elles composées ?

La plupart des spécifications se composent de trois parties :

- Section générale : contient toutes les informations (administratives) relatives au placement.
- Partie contractuelle : elle concerne l'exécution
- Partie technique : dispositions relatives aux spécifications techniques des travaux, fournitures ou services.

De nombreux cahiers des charges contiennent également un certain nombre d'annexes, telles qu'un formulaire de devis, un modèle de références et un manuel pour la soumission des devis par voie électronique.

5 conseils pour rédiger un cahier des charges :

1. Déterminez d'abord le type de spécifications requises : cela dépend de la procédure d'installation.
2. Établissez une liste de contrôle des documents/ annexes à inclure.
3. Déterminer la langue dans laquelle les documents contractuels doivent être rédigés : en principe, cela sera déterminé sur la base de la région dans laquelle les contractants sont basés.
4. Déterminer la structure du cahier des charges : utilisera-t-on des options, des variantes, des lots et/ ou des articles ?
5. Rédigez dans un langage clair et simple. En outre, soyez cohérent dans l'utilisation de la langue et la mise en page du document.

Annonce

Une fois que tous les documents contractuels ont été établis, le contrat est publié. Il n'en va pas de même dans toutes les procédures : soit tout le monde peut prendre connaissance du marché (via la plateforme e-Procurement), soit une invitation est envoyée à des entrepreneurs spécifiques pour qu'ils soumettent une offre. Après cela, bien sûr, l'opérateur économique dispose d'un certain délai pour soumettre une offre.



CHAPITRE LA SÉLECTION



LA SÉLECTION

Le pouvoir adjudicateur établit au préalable les critères de sélection et d'attribution sur la base desquels sera attribué le marché. En règle générale, ces critères sont énoncés dans les documents du marché.

La réglementation prévoit quatre types de critères destinés à évaluer le soumissionnaire et son offre en vue de la sélection :

- sept motifs d'exclusion obligatoires ;
- un motif d'exclusion relatif aux dettes fiscales et sociales ;
- neuf motifs d'exclusion facultatifs ;
- les critères de sélection.

Le Document Unique de Marché Européen (DUME)

Afin de réduire la charge administrative liée à la participation aux marchés publics, la loi impose au soumissionnaire l'utilisation du Document unique de marché européen (DUME) qui doit être introduit par voie électronique. Le soumissionnaire y déclare que son entreprise satisfait aux conditions suivantes :

- le soumissionnaire ne se trouve pas dans l'une des situations qui doit ou peut entraîner son exclusion ;
- le soumissionnaire répond aux critères de sélection applicables ;
- le soumissionnaire respecte les règles et critères objectifs relatifs à la limitation du nombre de candidats (si d'application).

En complétant et signant le DUME, l'entrepreneur déclare officiellement être en mesure, sur demande et sans tarder, de fournir les documents justificatifs en question. En principe, le pouvoir adjudicateur demande toujours les attestations avant d'attribuer le marché sauf s'il les possède déjà ou peut les obtenir via l'application Télémarc ou si l'attribution du marché est, par exemple, basée sur un contrat-cadre.

Il est extrêmement important que le soumissionnaire complète (correctement) le DUME. De fait, le Conseil d'État a déjà rendu des arrêts confirmant le retrait de décisions d'attribution provisoires pour non-remise du DUME (Arrêt n° 240.618 du 30/01/2018).

Les sept motifs d'exclusion obligatoires

L'exclusion d'un candidat ou d'un soumissionnaire est obligatoire lorsqu'il a fait l'objet d'une condamnation (définitive) prononcée par une décision judiciaire ayant force de chose jugée pour l'une des infractions suivantes :

1. participation à une organisation criminelle ;
2. corruption ;
3. fraude ;
4. infractions terroristes, infractions liées aux activités terroristes ou incitation à commettre une telle infraction, complicité ou tentative d'infractions terroristes ;
5. financement du terrorisme et blanchiment de capitaux
6. travail des enfants et autres formes de traite des êtres humains ;
7. occupation de ressortissants de pays tiers en séjour illégal.

Si la valeur du marché dépasse le seuil européen, l'exclusion est également obligatoire dès lors que la personne condamnée par jugement définitif pour l'une des infractions précitées est un membre de l'organe administratif, de surveillance ou de gestion.

Un motif d'exclusion relatif aux dettes fiscales et sociales

Un candidat ou soumissionnaire qui n'a pas satisfait à ses obligations en matière d'impôts et de taxes ou de cotisations de sécurité sociale est en principe exclu sauf

- si le montant impayé est inférieur à 3.000 € ;
- s'il a obtenu un plan d'apurement qu'il respecte ;
- s'il possède à l'égard du pouvoir adjudicateur une ou plusieurs créances dont le montant est au moins égal au montant dû, diminué de 3.000 € ;
- s'il paie sa dette dans un délai de cinq jours ouvrables.

Neuf motifs d'exclusion facultatifs

Outre les motifs d'exclusion obligatoires, la réglementation prévoit également neuf motifs d'exclusion facultatifs. Ceux-ci peuvent être invoqués, à tout moment, pour exclure un entrepreneur de la participation à la procédure. L'adjudicateur peut recourir à cette possibilité notamment dans les cas suivants :

1. lorsque l'opérateur économique a manqué aux obligations imposées dans les domaines du droit environnemental, social et du travail et que le pouvoir adjudicateur est en mesure de démontrer le non-respect par tout moyen approprié ;
2. lorsque l'opérateur économique est en état de faillite, de cessation d'activités ou de réorganisation judiciaire ;
3. lorsque l'adjudicateur peut démontrer que l'opérateur économique a commis une faute professionnelle grave ;
4. lorsque le pouvoir adjudicateur dispose d'éléments suffisamment plausibles pour conclure que l'opérateur économique a participé ou participe à des actes faussant la concurrence ;
5. en cas de conflit d'intérêts ;
6. lorsque l'opérateur économique a participé à la préparation de la procédure et que cette implication a donné lieu à une distorsion de concurrence ;
7. lorsque des défaillances importantes ou persistantes de l'opérateur économique ont été constatées lors de marchés publics antérieurs ;
8. lorsque l'opérateur économique a fait de fausses déclarations concernant les motifs d'exclusion ou critères de sélection, caché des informations ou n'a pas été en mesure de présenter les documents requis ;
9. lorsque l'opérateur économique a entrepris d'influer indûment sur le processus décisionnel.

Mesures correctrices

Tout entrepreneur exclu de la procédure pour l'un des motifs d'exclusion facultatifs ou obligatoires peut démontrer d'initiative qu'il a pris suffisamment de mesures pour attester sa fiabilité. Il peut, par exemple, fournir des preuves établissant qu'il a réparé ou entend réparer un éventuel préjudice, qu'il a collaboré activement avec les autorités afin de clarifier les faits et qu'il a pris des mesures concrètes destinées à prévenir de nouvelles infractions pénales. Le pouvoir adjudicateur évalue les preuves fournies et peut décider, au vu de ces dernières, de réintégrer l'entrepreneur dans la procédure de passation.

Critères de sélection

Le pouvoir adjudicateur peut en outre imposer certains critères afin de s'assurer que le candidat ou soumissionnaire possède suffisamment de capacités et de moyens pour pouvoir exécuter le marché. Il peut, notamment, exiger que le candidat ou soumissionnaire dispose d'une capacité économique et financière suffisante et l'inviter, par exemple, à présenter des comptes annuels, des déclarations de chiffre d'affaires ou des polices d'assurance tous risques professionnels. Le candidat ou soumissionnaire peut être amené à prouver ses capacités techniques par le biais d'une liste des travaux exécutés au cours des cinq dernières années ou d'une description de l'équipement technique. Le pouvoir adjudicateur peut également exiger du candidat ou soumissionnaire qu'il remette une liste de toutes les certifications d'enseignement et qualifications professionnelles du personnel de l'entreprise ou encore des photographies ou échantillons des produits à fournir. Pour être admis à participer à un marché public de travaux, l'entrepreneur doit être agréé. Cette agrégation offre des garanties quant aux capacités techniques et financières et à l'intégrité professionnelle du candidat ou soumissionnaire. Elle est délivrée pour une période de cinq ans à compter de l'introduction de la demande auprès de l'autorité fédérale (Service Agrégation des Entrepreneurs).

Pour satisfaire à ces critères de sélection, l'entrepreneur peut, au besoin, s'appuyer sur les capacités techniques ou professionnelles et la capacité économique et financière de tiers. Le pouvoir adjudicateur peut toutefois exiger que l'entrepreneur et les tiers déclarent, par écrit, qu'ils sont solidairement responsables. Pour les marchés publics de travaux, de services ou de fournitures nécessitant des travaux de pose ou d'installation, le pouvoir adjudicateur peut également exiger que certaines tâches critiques soient effectuées directement par le soumissionnaire.

CHAPITRE

L'ATTRIBUTION



L'ATTRIBUTION

Une fois l'offre déposée (généralement par voie électronique via la plateforme e-Procurement), il n'y a plus qu'à attendre. Si votre offre n'est pas retenue, n'hésitez pas à demander la décision motivée. Pour les marchés dont la valeur est égale ou supérieure à 143.000 €, le pouvoir adjudicateur est tenu d'envoyer automatiquement la décision motivée au soumissionnaire. La connaissance des motifs de votre éviction vous permettra de procéder autrement dans le cadre d'un nouveau marché.



La sélection

Le pouvoir adjudicateur commencera par vérifier si tous les entrepreneurs satisfont aux critères de sélection tels qu'indiqués dans les documents. Il examinera ensuite si les offres remplissent les conditions techniques et fonctionnelles du cahier des charges. Ce n'est qu'à l'issue de cette analyse que seront appliqués les critères d'attribution.

Régularité

Ensuite, il est vérifié si les offres sont conformes aux conditions techniques et fonctionnelles du cahier spécial des charges. Après l'analyse décrite ci-dessus, les critères d'attribution sont appliqués.

Pondération

Pour tous les marchés publics le pouvoir adjudicateur précise, dans les documents du marché, la pondération relative attribuée à chacun des critères choisis. La pondération des critères d'attribution est essentielle pour l'élaboration de votre offre. Elle vous permet en effet d'identifier les critères que l'adjudicateur considère comme essentiels pour l'attribution et l'exécution du marché. Les critères et la pondération qui leur est attribuée ne peuvent donc pas être adaptés en cours de procédure.

Critères d'attribution

Le marché est attribué au soumissionnaire ayant déposé l'offre économiquement la plus avantageuse. Le pouvoir adjudicateur déterminera l'offre présentant le meilleur rapport/qualité prix sur la base de critères d'attribution. Le marché public peut également être attribué compte tenu du prix le moins élevé ou sur la base du coût, selon une approche fondée sur le rapport coût/efficacité.

L'adjudicateur prend en considération non seulement le prix au moment de l'attribution, mais aussi les coûts à venir tels que le coût du cycle de vie. Le critère de durabilité est aussi indirectement pris en compte.

Lorsque le marché est attribué sur la base du meilleur rapport qualité/prix, le pouvoir adjudicateur fixe les exigences de qualité qu'il considère comme minimales.

À cet égard, la loi vise notamment trois critères principaux :



QUALITÉ

Ce critère se réfère non seulement à la qualité du produit, mais aussi à ses caractéristiques esthétiques, fonctionnelles, sociales, environnementales et innovantes. Il est également vérifié s'il est conçu pour tous les utilisateurs.



ORGANISATION, QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCE

Le pouvoir adjudicateur vise ici le personnel assigné à l'exécution du marché dans la mesure où il peut avoir une influence significative sur le niveau d'exécution du marché.



SERVICE APRÈS-VENTE, L'ASSISTANCE TECHNIQUE ET LES CONDITIONS DE LIVRAISON

Telles que la date de livraison, le mode de livraison et le délai d'exécution.

Décision d'attribution motivée

Avant que le contrat puisse être officiellement conclu, vous devez, en tant que pouvoir adjudicateur, rédiger une décision d'attribution motivée. Ce document, également appelé lettre d'intention, comprend les coordonnées du pouvoir adjudicateur, les noms des différents soumissionnaires et le nom de l'adjudicataire.

La conclusion du marché

En cas de procédure ouverte et restreinte, le marché est conclu dès l'approbation de l'offre par le pouvoir adjudicateur. La conclusion ne peut être affectée d'aucune réserve et doit intervenir dans le délai d'engagement éventuellement prolongé. Elle doit être notifiée par envoi recommandé et par fax ou courrier électronique.

Dans le cadre d'une procédure concurrentielle avec négociation ou d'une procédure négociée sans publication préalable, le marché peut être conclu de différentes manières :

- par la correspondance en fonction des usages du commerce, en cas de procédure négociée sans publication préalable ;
- par la notification de l'approbation, par le pouvoir adjudicateur, de l'offre éventuellement modifiée à l'issue des négociations ;
- par la signature d'une convention par les deux parties.

CHAPITRE
L'EXÉCUTION



L'EXÉCUTION

Le contrat est ensuite conclu sur la base du niveau d'attribution. La procédure est alors terminée et nous pouvons passer à la phase d'exécution. L'exécution des marchés publics nécessite un suivi rigoureux, tant en termes de respect de la réglementation (AR d'exécution du 14 janvier 2013) qu'en termes de qualité.

Contrat

Le soumissionnaire à qui le marché est attribué est désormais lié contractuellement au pouvoir adjudicateur. En tant qu'entrepreneur, l'entreprise doit exécuter le contrat conformément à son offre et aux dispositions prévues dans le cahier des charges. L'exécuteur testamentaire est désormais responsable de l'exécution adéquate du contrat. Le pouvoir adjudicateur disposera d'un fonctionnaire gestionnaire qui fera office de personne de contact et supervisera également l'exécution. Tout conflit au cours de cette phase relèvera de la compétence du tribunal civil.

Période d'exécution

Pour les fournitures et les services, le délai d'exécution commence le jour suivant la conclusion du contrat ou le jour de la commande. Pour les marchés de travaux publics, une marge plus large est prévue. Si le pouvoir adjudicateur est responsable des retards, le délai d'exécution peut être prolongé. Bien entendu, il est également possible qu'un contrat doive être révisé ou soit annulé par le contractant.





Malgré le soin et l'attention consacrés par EBP à la rédaction de cet e-book, il est possible que l'information qui y est publiée soit incomplète, inexacte ou dépassée. Aucun droit ne peut être tiré du contenu de cet e-book.

EBP décline toute responsabilité pour tout dommage direct ou indirect, quelle qu'en soit la nature, résultant de ou lié, de quelque manière que ce soit, à l'utilisation de cet e-book.

Aucune partie de cet e-book ne peut être reproduite, en tout ou en partie, de quelque manière que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable d'EBP et de ses éventuels ayants droit.

EBP peut, à sa discrétion et à tout moment, modifier ou supprimer l'e-book et ne peut être tenu pour responsable des conséquences découlant de cette décision.

Le lecteur déclare accepter le disclaimer et protéger et garantir EBP de toute mesure (extra)judiciaire ou autre, y compris des frais qui en découlent, résultant de ou lié à l'utilisation de cet e-book.



Vous cherchez le meilleur moyen de gérer efficacement vos marchés publics ?

Découvrez nos formations, événements et services de consultance

ebpacademy.be >

ebpevents.be >

ebpconsulting.be >