

achat solutions

Votre cahier de vacances
100% commande publique !

La commande publique

EN SHORT de rando

ÉNIGMES

RÉBUS

CHARADES

MOTS CROISÉS

BONUS

HOROSCOPE

de la commande publique



QUELQUES MOTS

Cette année, troquez le short de bain contre le short de rando : que vous soyez à la plage, au bord d'une rivière, en montagne ou confortablement installé dans un hamac, il y a toujours un bon moment pour ouvrir votre cahier de vacances !

Après le succès de la première édition, nous repartons pour une nouvelle aventure. Au fil des pages, suivez le parcours et testez vos connaissances sur la commande publique grâce à plusieurs activités, telles que des mots mêlés, des quiz, des énigmes... et découvrez les nouveautés de cette année : 2 vérités / 1 mensonge, Les 7 erreurs, Où est Mia ? ou encore un horoscope inédit.

Notre équipe juridique s'est une nouvelle fois prêtée au jeu pour vous proposer un cahier ludique, rempli de défis, de clins d'œil et de bonne humeur. Voici de quoi garder l'esprit affûté tout en profitant pleinement de l'été.

Alors, prêt(e) à partir à l'aventure ? Enfilez vos chaussures de randonnée (ou gardez les tongs, on ne jugera pas), prenez un stylo et lancez-vous sur les sentiers de la commande publique.

Nous vous souhaitons un très bel été et une excellente exploration !

Merci à toute l'équipe qui a travaillé sur ce projet pour créer de super jeux : Justine LAUER, Naouale EL-YAKHLIFI, Marie BARDY, Zohair MAHJOUB. Ainsi qu'à Marine PERROT pour la mise en page et la création des visuels.



CARTE DES SENTIERS

1. Sauver Arthur

Aide Arthur un apprenti de la commande publique à ne pas faire d'erreurs

page 06

2. Les 13 pics

Répond à 13 questions pour passer les sommets

page 08

3. Terrain escarpé

Attention le terrain à été endommagé, retrouve les mots manquant dans les textes pour pouvoir passer

page 10

4. Les Reflets du Guide Interne

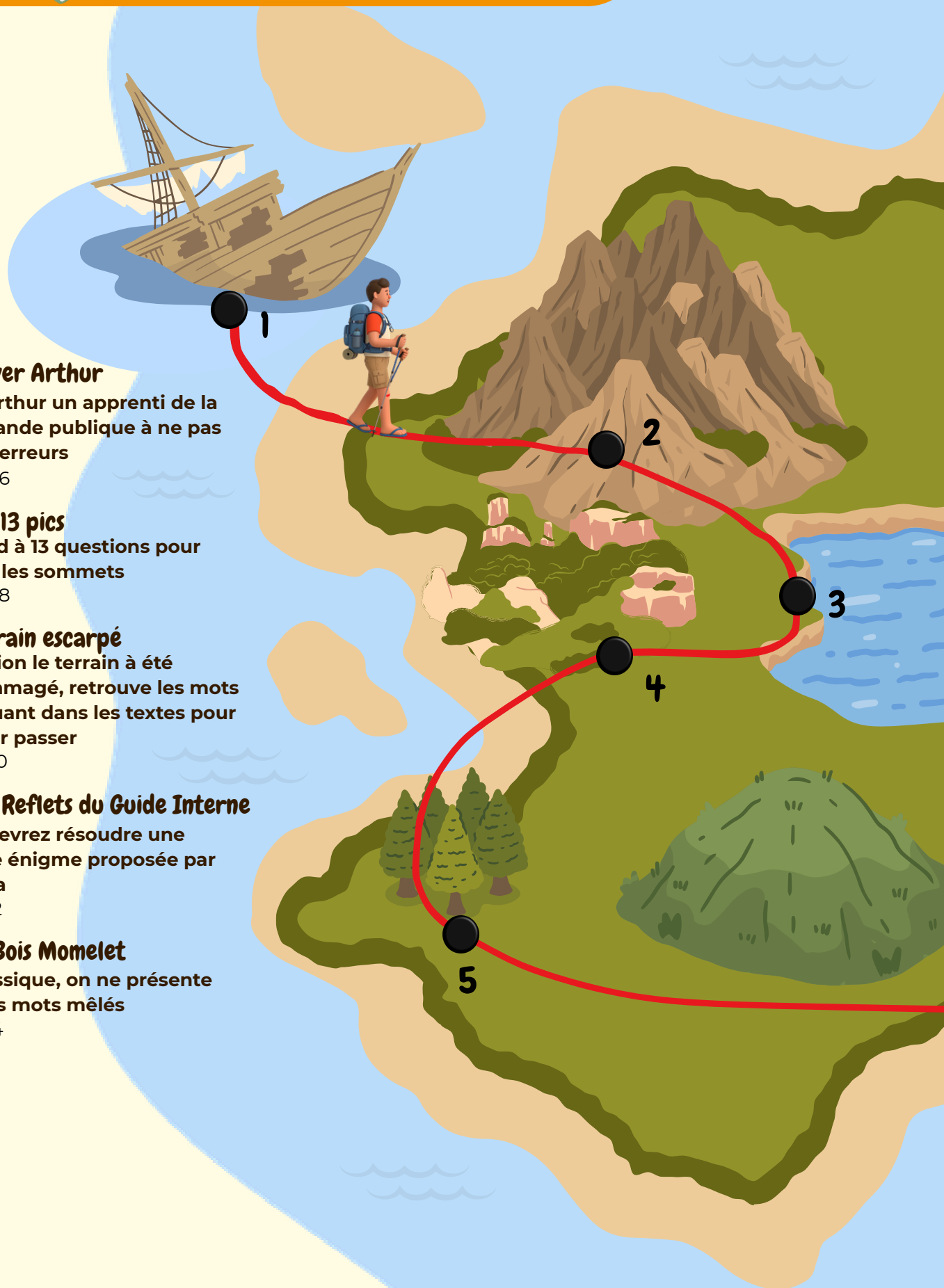
Vous devrez résoudre une grande énigme proposée par Paloma

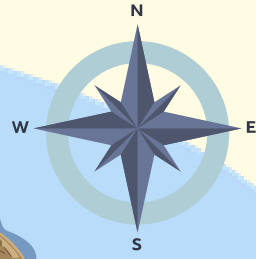
page 12

5. Le Bois Momelet

Un classique, on ne présente plus les mots mêlés

page 14





6. La grotte

Réussis à sortir de la grotte rapidement !
page 18

7. D'un mont à l'autre

Relie chaque mot à la phrase qui lui correspond
page 20

8. Le cratère des vérités

Parmi 3 situations proposées l'une d'elles est fausse, sauras-tu la retrouver ?
page 22

9. Retapissage

Viens décorer chez Mia, n'oublie pas tes crayons
page 24

10. Marécages

Sors toi les pieds d'ici !
Résous des énigmes
page 26

11. Pharébus

De l'image au mot
page 28

12. Trésor de mots

Bout à bout le trésor apparaîtra
page 29

13. Equipages

Reconnais ton équipe
page 30

14. Horoscope

Prédis ton année à travers les astres
page 32

Retrouve les solutions à la fin de ton cahier !
page 32





SAUVER ARTHUR



Une bouteille s'est échouée sur la plage ... dedans une lettre d'un ami désespéré. Elle contient 7 erreurs portant sur des points réglementaires différents. À vous de les repérer pour sauver Arthur !
En espérant que vos corrections arrivent à destination.



À l'attention de quiconque comprend le Code de la commande publique (et qui a pitié d'un apprenti),

Si vous lisez ce message, c'est qu'il est peut-être déjà trop tard, mais je tente le tout pour le tout. Vendredi soir, mon ami Arthur est rentré chez lui, tellement satisfait du travail accompli. Il s'attendait à voir de la fierté dans mes yeux... mais quand il m'a raconté sa semaine, j'ai manqué de m'étouffer.

Il faut absolument qu'on l'aide à faire marche arrière avant la notification du marché lundi prochain, sinon c'est le tribunal administratif assuré. Voilà textuellement ce qu'il m'a raconté :

Arthur est apprenti en master 2 au sein du service achat de la Commune de Six-Fours-à-Pizza. Ce mardi matin, il arrive au bureau avec une galette des rois, c'est la troisième de juillet, mais Arthur est comme ça... Son tuteur, débordé, lui confie la gestion d'un marché de fourniture et de pose de mobilier urbain en acier galvanisé estimé à 220 000 € HT. « Tu gères, j'ai toute confiance en toi Arnold ! », dit-il avant de disparaître en réunion.

Arthur, consciencieux, se lance. Il décide de recourir à une procédure adaptée avec une phase négociation : c'est plus souple, et il a entendu dire que cela avait tendance à générer davantage de réponses.

Il rédige le dossier de consultation des entreprises (DCE), qu'il publie sur le profil acheteur de la collectivité, comprenant :

- un règlement de la consultation
- un acte d'engagement
- et un cahier des clauses administratives particulières.

Dans le règlement de la consultation, il a précisé que les variantes sont interdites. Mais le samedi soir suivant, entre deux parties de Mah Jong en ligne, une publicité pour du mobilier urbain en matériaux recyclés s'affiche sur son écran. Arthur se redresse sur sa chaise ! « Quelle solution intéressante au vu de nos nouvelles obligations de développement durable », pense-t-il.

Il appelle donc l'entreprise le lundi matin et l'invite à déposer une offre en lui indiquant les références de la consultation. Le chargé d'affaires de Lowcost & Fils profite de l'avoir au bout du fil pour lui demander si le repli et l'évacuation des anciens équipements sont inclus dans la prestation. Ah... C'est un point auquel Arthur n'avait pas pensé. Après quelques secondes de réflexion, il répond simplement que c'est bien au titulaire de les prévoir dans le périmètre du marché, raccroche et passe à autre chose.

Le jour de l'analyse des offres, Arthur examine les quatre propositions reçues. L'une d'elles, de l'entreprise Lowcost & Fils, affiche un prix de 94 000 € HT. Soit, environ 60 % moins cher que les autres offres. Arthur lève les yeux au ciel : il écarte immédiatement l'offre en notant dans son tableau d'analyse « offre anormalement basse : rejet ».

Pour évaluer les trois offres restantes, Arthur a défini deux critères : un critère « prix des prestations » pondéré à 60 % et un critère « réputation de l'entreprise dans la région » pondéré à 40 %, apprécié au regard de la présentation des entreprises sur leur site officiel et des avis Google.

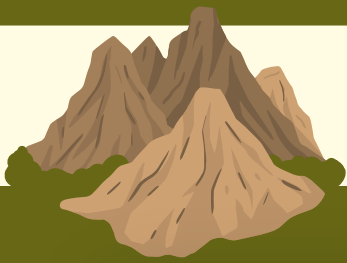
La commission d'évaluation des offres se réunit le jeudi suivant en présence du directeur général des services de la collectivité. À l'issue des délibérations, l'offre de Piston Frères ressort première avec 87/100. Arthur rédige son rapport d'analyse et le soumet à sa hiérarchie. Son tuteur, de retour, parcourt le dossier en semi-diagonale et le valide sans prêter attention au récit d'Arthur qui lui relate avec émerveillement une coïncidence incroyable : le gérant de Piston Frères est aussi le cousin du DGS, à ce qu'il paraît. Comme le monde est petit, c'est fou !

Vous comprenez mon urgence maintenant ? Le marché sera notifié à Piston Frères lundi prochain.

S'il vous plaît, aidez-moi à lister toutes les erreurs d'Arthur et à trouver des arguments pour bloquer cette signature avant qu'il ne soit trop tard !

Retrouve les 7 erreurs page 32





LES 13 PICS

La communication du rapport d'analyse des offres à l'entreprise non retenue qui en fait la demande est : (plusieurs réponses)

- A.** Une simple pratique avant la signature du marché
- B.** Une obligation réglementaire avant la signature du marché
- C.** Une simple pratique après la signature du marché
- D.** Une obligation réglementaire après la signature du marché

Si un acheteur reçoit une offre dont le prix lui semble très inférieur aux autres, il doit :

- A.** La rejeter immédiatement car elle est suspecte
- B.** Demander des explications au candidat avant de décider quoi faire
- C.** L'accepter : le moins-disant est toujours le bienvenu
- D.** La transmettre au préfet pour avis

En appel d'offres, l'acheteur peut-il négocier ?

- A.** Oui, mais uniquement avec les 3 candidats les mieux classés à l'issue de l'analyse
- B.** Oui, mais uniquement sur le prix
- C.** Oui, à condition de le faire discrètement
- D.** Non, la négociation est strictement interdite en appel d'offres

Parlons localisme ! L'acheteur peut sous certaines conditions... (plusieurs réponses) :

- A.** Réserver certains lots de marché à des entreprises locales
- B.** Introduire des critères d'attribution liés directement ou indirectement à l'implantation géographique du candidat
- C.** Introduire des conditions d'exécution du contrat limitant l'éloignement géographique du titulaire
- D.** Annoncer publiquement qu'il "saquera" toutes les autres entreprises

Quels leviers permettent d'apporter légalement son soutien aux PME locales ? (plusieurs réponses)

- A.** L'allotissement
- B.** La programmation des achats et la (pré)information des entreprises
- C.** Des délais de réponse généreux
- D.** Le mécanisme des marchés réservés

Le seuil de publication des données essentielles est de :

- A.** 25 000 € HT
- B.** 40 000 € HT
- C.** 60 000 € HT
- D.** 100 000 € HT



Retrouve les réponses page 33

Un club de football professionnel souhaite faire rénover son stade doit-il respecter le Code de la commande publique ?

- A.** En aucun cas, car un club est une entité privée
- B.** Oui, mais seulement si la collectivité finance plus de 50% du club
- C.** Oui, mais seulement si le stade accueille des compétitions européennes
- D.** Non, le sport est exclu du champ des marchés publics

Quels dispositifs ont vu le jour cette année ?

- A.** Un dispositif de réservation de lots de marché aux jeunes entreprises innovantes
- B.** Le principe des variantes autorisées en procédure formalisée
- C.** Ces deux réponses sont justes
- D.** Aucune de ces deux réponses

En-dessous de ce seuil, si l'acheteur demande un devis à plusieurs entreprises, il... :

- A.** Doit toujours respecter les règles de la procédure adaptée
- B.** Doit respecter les règles de la procédure adaptée seulement s'il a expressément annoncé s'y soumettre
- C.** Ne doit jamais respecter les règles de la procédure adaptée
- D.** La réponse D

Quels dispositifs ont vu le jour cette année ?

- A.** Une définition « verte » des achats innovants
- B.** Le « Passeport numérique entreprise »
- C.** Ces deux réponses sont justes
- D.** Aucune de ces deux réponses

Le seuil de dispense de procédure des marchés de travaux sera encore rehaussé au 1^{er} janvier 2027... mais jusqu'à quel montant ?

- A.** 60 000 € HT
- B.** 100 000 € HT
- C.** 140 000 € HT
- D.** 300 000 € HT

Le seuil de dispense de procédure des marchés de fournitures et services (hors achats innovants) est actuellement de :

- A.** 25 000 € HT
- B.** 40 000 € HT
- C.** 60 000 € HT
- D.** 100 000 € HT

Le prix est-il nécessairement un critère dans l'évaluation des offres ?

- A.** Oui, toujours
- B.** En pratique oui, mais il peut être remplacé par le critère du coût
- C.** Non, l'acheteur peut choisir d'attribuer le marché sur la base de plusieurs critères qualité
- D.** Je ne sais pas mais si la question se pose un jour, je demanderai à Mia !

TERRAIN ESCARPÉ



Attention où tu mets les pieds !

Les textes ont été endommagés, retrouve les bons mots pour pouvoir continuer l'aventure.



La révision des prix

Lorsqu'un marché est exécuté sur plusieurs mois ou années, les prix peuvent être _____ (1) pour s'adapter à l'évolution du marché. Cela permet d'ajuster les prix en fonction des _____ (2) économiques. Les prix sont généralement composés de deux parties : une part _____ (3) et une part _____ (4). Cette révision peut se faire à l'aide d'un _____ (5) spécifique mentionné dans le contrat. Dans le cas d'une crise ou d'un aléa majeur, des clauses spécifiques peuvent être activées pour adapter ou réexaminer les prix du marché.

La notation des offres

Lors de l'évaluation des offres, l'acheteur peut appliquer différentes méthodes de notation. La plus courante est la méthode de la _____ (6), où l'offre la moins chère obtient le _____ (7) maximum de points. Cependant, il existe d'autres méthodes plus complexes qui prennent en compte plusieurs critères. Un critère peut être _____ (8), ce qui signifie qu'il ne comptera pas dans l'évaluation de l'offre.

Le CCAG et le CCAP

Les cahiers des clauses administratives générales (CCAG) sont des documents qui fixent les règles de base pour l'exécution des marchés publics. Ils sont applicables à une catégorie de marché, et doivent être clairement mentionnés dans le _____ (9). De leur côté, les cahiers des clauses administratives particulières (CCAP) définissent les règles spécifiques au marché. Par exemple, elles précisent les _____ (10) et les _____ (11) de l'acheteur et du titulaire durant toute la durée du marché.

L'accord-cadre

Un accord-cadre est un contrat conclu entre un acheteur et un ou plusieurs opérateurs économiques, qui fixe les conditions pour des achats futurs sur une période donnée, sans prévoir des quantités précises à l'avance. Il est adapté aux besoins récurrents ou variables, comme les _____ (12), les _____ (13), ou les _____ (14).

Dans le cadre d'un accord-cadre, l'acheteur peut passer des _____ (15) sur la base des termes définis dans l'accord. Il peut aussi définir des _____ (16) unitaires pour certaines prestations spécifiques.

Ce type de contrat offre une plus grande _____ (17) dans la gestion des achats, tout en garantissant un cadre _____ (18) pour les prestations à venir.

Les variantes et prestations supplémentaires éventuelles (PSE)

Dans les marchés publics, une variante est une solution proposée par le _____ (19), différente de la solution de base, mais respectant les exigences minimales fixées par l'_____ (20). Elle peut être prise en compte même si elle n'est pas expressément _____ (21) dans l'avis de publicité ou les documents de la consultation. En revanche, si l'acheteur l'interdit, la présentation d'une variante rend l'offre _____ (22).

En revanche, la prestation supplémentaire éventuelle (PSE) est une option à l'_____ (23) de l'acheteur, qui souhaite comparer plusieurs solutions. Elle vient s'ajouter à la solution de base et ne s'y _____ (24) pas.

Les variantes et PSE doivent être analysées selon des règles précises. Les variantes sont intégrées dans le même _____ (25) que la solution de base, tandis que les PSE peuvent faire l'objet d'un classement _____ (26) selon les combinaisons possibles. Si une PSE est facultative, elle ne peut être retenue que si elle est _____ (27) dans l'offre de l'attributaire.

Enfin, l'acheteur doit toujours veiller à ce que la comparaison des offres reste _____ (28) et ne restreigne pas la _____ (29) entre candidats.

Aléas / Concurrence / Fixe / Soumissionnaire / Modifiés / Droits / Neutralisé /
Commandes / Tarifs / Marché / Indice / Obligations / Variable / Multiple / Services /
Flexibilité / Initiative / Formule classique / Acheteur / Travaux / Irrégulière / Structuré /
Substitue / Objective / Nombre maximum / Disponible / Fournitures / Autorisée /
Classement

Retrouve les réponses page 34





LES REFLETS DU GUIDE INTERNE

Paloma part à la retraite dans 18 mois. Elle a déjà rédigé son mail d'adieu. Crypté, évidemment, car « seuls les vrais professionnels de la commande publique méritent de le lire » !

Pour décrypter son message, vous disposez de trois outils :

- Le guide interne des procédures de l'Association des CHouettes Agacées d'être Tyrannisées, Sous-estimées, Ostracisées ou Lésées en raison de leur couleur
- Le carnet de notes personnel de Paloma
- La photocopie d'un mail



New Message

De : paloma.mamamia@achatsol.fr
À : tous@achatsol.fr
Objet : VOUS SAUREZ QUOI FAIRE

Bonjour,
ADN65 · CALCULETTE73 · CALCULETTE21 ·
ROBOT15 · PUZZLE84 · ADN64 · BOURSE93 ·
ADN23 · ROBOT41 · BOURSE114 ·
CALCULETTE60 · PUZZLE50 · ROBOT63 ·
BOURSE126 · ADN48 · ROBOT89 ·
BOURSE31 · PUZZLE115 · ROBOT30 ·
CALCULETTE102 · ADN38 · BOURSE51
Vous saurez quoi faire !
Paloma MAMAMIA Gestionnaire
commande publique
www.youtube.com/ch

Guide procédures - ACHATSOL

1 2
3 4

L'APPRÉCIATION DES SEUILS

- 1 Évaluer correctement la valeur d'un besoin est une obligation fondamentale. Toute décomposition artificielle en portions de faibles montants est illégale ! L'acheteur doit apprécier le montant total des prestations envisagées sur toute la durée du contrat, en agrégeant les lots, les reconductions éventuelles et les options prévues.
- 49 Pour déterminer la procédure applicable, l'acheteur se réfère à la nomenclature qui organise ses achats par famille de prestations homogènes. La notion d'unité fonctionnelle joue aussi un rôle : deux achats aux caractéristiques distinctes mais répondant à un même besoin opérationnel forment un ensemble indissociable.
- 95 Les règles de computation sont en réalité beaucoup plus subtiles que ne le croient les praticiens. Une bonne maîtrise de ces règles est la condition première d'une procédure réussie.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE :



LES BONNES PRATIQUES

- 1 Les outils d'intelligence artificielle investissent progressivement le champ de la commande publique. Leur performance dans des tâches de rédaction, de synthèse ou d'analyse en fait des auxiliaires uniques face à des contraintes de temps et de ressources. L'utilisation de ces outils appelle toutefois une vigilance particulière.
- 51 L'acheteur reste seul responsable du contenu des documents qu'il publie. Le volume de données traitées par ces systèmes est considérable, mais leur raisonnement est probabiliste et non logique : leur application des règles juridiques doit être vérifiée. Une harmonisation et un encadrement des pratiques est nécessaire pour prévenir les dérives. Chacun doit conserver un regard critique sur les productions de l'intelligence artificielle.
- 114 L'IA peut assister, jamais décider.



Guide procédures - ACHAT SOL

LES DOCUMENTS DE LA CONSULTATION

- 1 Le dossier de consultation des entreprises rassemble l'ensemble des pièces transmises aux candidats pour leur permettre de comprendre le besoin et formuler une offre. Son contenu varie selon la nature et la complexité du marché, mais certains éléments en constituent le socle incontournable. Il comprend d'abord l'avis de publicité, point de départ de la mise en concurrence.
- 61 Le règlement de la consultation fixe les règles du jeu : critères, délais, forme des offres. Le cahier des clauses administratives particulières constitue le standard contractuel de référence. Les spécifications techniques figurent au cahier des clauses techniques particulières.
- 98 Une pièce financière (bordereau de prix unitaires ou décomposition de prix global) complète généralement le dossier : chaque rubrique de cette pièce doit être renseignée avec soin par le candidat. L'acheteur veille à la cohérence de l'ensemble des pièces entre elles.

AUTORISER LES VARIANTES :



- ### BONNE OU MAUVAISE IDÉE ?
- 1 La variante est une modification de certaines spécifications du cahier des charges proposée par le candidat, de sa propre initiative ou sur sollicitation de l'acheteur. Elle se distingue de la prestation supplémentaire éventuelle qui suppose des éléments additionnels chiffrés indépendamment de l'offre de base.
 - 47 La soumission d'une variante suppose le respect de certaines exigences minimales. Elles sont fixées par l'acheteur, lequel devra analyser les éventuelles variantes et l'offre de base selon les mêmes critères. L'absence de méthode rigoureuse expose à des contestations sur l'égalité de traitement entre candidats

À toi qui prendras ma place,
Les informations confidentielles ne doivent pas circuler en clair. Seul celui qui a un haut niveau de compréhension des enjeux de la politique achats de la FUSCHOISE et un respect scrupuleux de nos procédures internes doit pouvoir les lire !



Voici les règles à suivre pour un codage sécurisé :

- 1 2 3 4 choisir un mot dont la 1ère lettre est la lettre à coder
- 🦉 choisir un mot dont la 2ème lettre est la lettre à coder
- 🦋 choisir un mot dont l'avant-dernière lettre est la lettre à coder
- 🦟 choisir un mot dont la dernière lettre est la lettre à coder
- 📱 choisir un mot dont les 2 premières lettres sont les lettres à coder
- 🍷 choisir un mot dont les 3 premières lettres sont les lettres à coder
- 💰 choisir un mot dont les 2 dernières lettres sont les lettres à coder
- @ choisir un mot dont les 3 dernières lettres sont les lettres à coder



LE CRITÈRE PRIX ET SA MÉTHODE DE NOTATION

- 1 Le critère prix occupe une place centrale dans l'évaluation des offres, même si son poids varie selon la nature de la commande : il n'y a pas de poids parfait. Sa notation doit reposer sur une méthode objective.
- 40 Plusieurs formules de calcul sont couramment utilisées. La méthode la plus courante consiste à attribuer la note maximale au prix le plus bas et à calculer les notes des autres offres en fonction de leur écart. D'autres formules intègrent un prix moyen ou un prix de référence. Dans tous les cas, le résultat obtenu doit être traçable et reproductible.
- 100 Avec l'entrée en vigueur de la loi climat et résilience, la décision d'attribution ne peut plus se fonder sur le seul critère prix. Au surplus, l'acheteur doit se fonder sur un ensemble de critères appréciant la valeur technique de l'offre



La réponse en page 34





LE BOIS MOMELET

Y	N	D	A	L	K	Q	N	N	I	C	O	J	D	K	F	J	G	Z	Z
J	B	L	Z	U	W	Y	M	E	X	F	W	I	N	D	E	X	W	P	V
Y	K	Q	W	J	G	U	A	M	O	W	N	M	Q	T	Y	K	Q	A	I
V	C	X	K	G	U	K	U	W	U	K	F	P	I	R	V	B	B	E	J
N	A	M	Q	F	D	E	C	O	M	P	T	E	O	C	J	J	P	B	D
V	N	E	J	S	F	P	E	G	K	H	V	B	B	T	G	P	N	I	S
B	D	E	T	I	N	T	V	Q	G	P	O	C	C	C	M	Q	W	U	A
A	I	D	Q	E	S	F	A	K	U	S	V	U	B	H	W	F	F	X	V
X	D	M	S	D	F	I	Z	P	B	A	N	R	B	D	O	V	W	U	E
R	A	V	A	E	V	D	S	H	U	E	N	J	H	S	G	R	Z	T	N
H	T	Q	P	Q	U	O	A	C	V	X	T	Z	N	B	A	Z	U	W	A
F	S	I	P	Z	W	I	E	X	Q	A	A	I	C	A	M	Q	F	S	N
B	U	M	E	P	A	Q	L	D	R	Y	F	S	U	P	N	A	Z	C	T
Q	I	W	L	T	F	A	C	T	U	R	E	I	E	Q	V	B	R	U	A
D	S	Z	C	E	F	W	J	Q	R	E	E	X	A	M	E	N	U	X	D
A	M	N	Z	J	Y	L	V	C	I	Z	T	O	W	K	Z	M	Z	S	I
C	Z	T	I	T	U	L	A	I	R	E	Y	C	J	N	E	U	S	A	R
G	H	I	U	X	Y	Z	O	A	G	E	C	E	R	M	R	H	N	F	X
M	P	T	G	H	V	W	L	U	Y	V	V	I	X	F	M	J	J	E	W
X	S	F	P	R	A	Q	G	U	M	U	V	H	K	K	R	S	W	X	T

Trouvez ces mots :

- INDEX
- DECOMPTE
- AGECE
- CHORUS
- REEXAMEN
- AVENANT
- TITULAIRE
- CANDIDAT
- SEUIL
- APPEL
- FACTURE



W	V	T	I	W	Y	F	Y	Z	Z	T	E	Y	H	A	Z	K	R	P	B
B	B	N	V	J	G	A	A	O	F	A	U	X	W	N	O	G	K	P	P
Q	W	T	M	C	K	E	N	P	Y	A	C	D	E	M	S	Z	M	W	W
V	J	P	L	J	R	U	R	P	R	V	C	J	T	C	Q	O	F	Q	E
X	I	D	T	X	Y	F	J	L	H	E	Q	T	S	G	U	D	X	N	B
O	R	J	Q	R	P	O	W	U	I	P	S	Q	U	K	Y	T	R	R	N
W	F	G	R	T	U	U	Q	W	D	Q	K	T	P	R	S	O	I	O	U
W	E	O	Z	A	O	P	S	Q	I	L	U	P	A	S	A	O	R	O	V
C	O	N	C	U	R	R	E	N	C	E	C	I	B	T	A	T	F	P	N
G	N	C	R	E	C	E	P	T	I	O	N	I	D	Q	I	V	I	Z	C
E	D	M	Z	F	D	J	Z	R	K	N	R	Y	A	A	C	O	E	O	B
F	A	E	T	G	G	M	A	W	E	B	Z	T	X	I	T	X	N	Y	N
J	J	D	G	R	O	U	P	E	M	E	N	T	Z	X	T	I	E	R	U
K	K	O	I	W	X	M	U	C	P	C	N	L	U	V	L	R	O	F	A
Z	P	R	E	L	A	N	C	E	Z	Z	V	Q	J	C	O	R	T	N	J
F	Q	H	I	O	P	H	O	X	S	T	S	Q	M	J	H	M	K	N	Y
R	N	V	W	A	U	C	Z	A	N	U	W	L	B	X	F	P	N	U	W
A	M	O	R	T	I	S	S	E	M	E	N	T	C	V	N	J	H	S	X
F	Z	C	R	F	G	F	V	R	J	N	J	V	E	L	Q	X	L	E	Y
I	O	F	H	F	J	F	T	B	N	I	V	P	E	H	I	M	Z	J	I

Trouvez ces mots :

- GROUPEMENT
- PRESTATION
- RECEPTION
- LIQUIDATION
- EXECUTION
- CONCURRENCE
- RELANCE
- AMORTISSEMENT
- FACTURATION

La réponse en page 35





LABYRINTHE

RÉUSSIS À SORTIR DE LA GROTTÉ RAPIDEMENT !

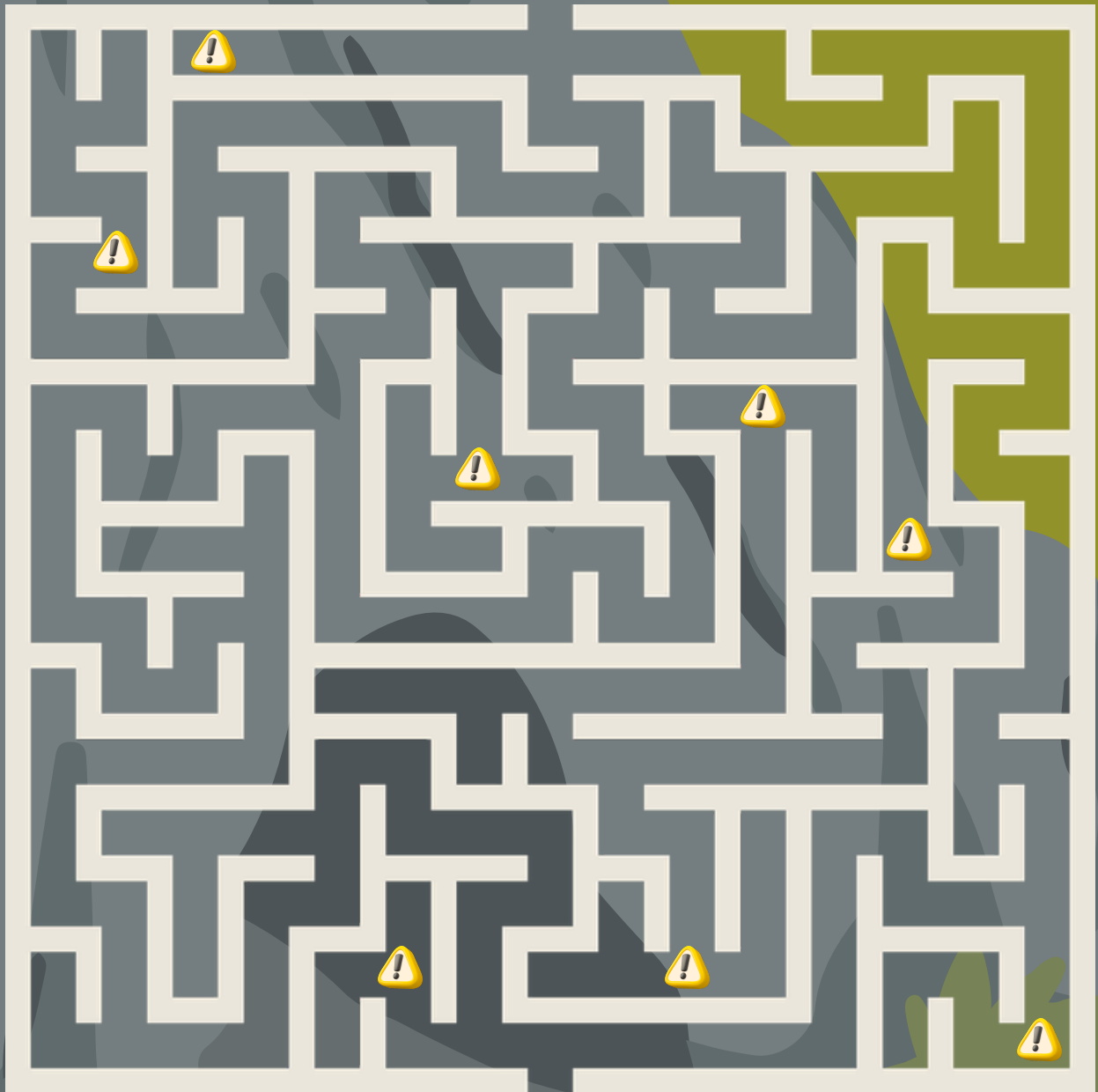
Sors ton chrono, tu entres en terrain dangereux
dans 30 secondes tu seras hors-délais !



**Attention, regarde la prochaine page qu'une fois
ton chrono en main**



TOP CHRONO !



La réponse en page 36

**Chaque danger que tu as croisé t'a fait perdre
3 secondes sur ton chrono final**



D'UN MONT À L'AUTRE



CRÉE DES PONTS DE MOT EN MOT

Relie chaque mot à la phrase qui lui correspond.

Dialogue compétitif

Frontière invisible qui déclenche soudainement l'apparition de nouvelles obligations réglementaires.

Variante (écologique)

Quand l'acheteur sait ce qu'il veut mais absolument pas comment l'obtenir.

Estimation du besoin

Solution qui sauve la planète tout en essayant de respecter le budget.

Seuil européen

Discipline mêlant mathématiques, anticipation et légère anxiété.

Appel d'offres

Procédure par laquelle une collectivité demande à des entreprises de proposer leurs offres pour obtenir un marché public.

Allotissement

L'art d'aller prendre le café avec les entreprises pour savoir ce qui existe sur le marché, sans pour autant se faire accuser de favoritisme.

Marché à bons de commande

Le grand buffet de la commande publique où l'acheteur découpe son besoin en plusieurs morceaux pour que les PME puissent enfin attraper une part.

Offre anormalement basse

Une proposition financière tellement magique et minuscule qu'elle déclenche instantanément une sirène d'alarme et une pluie de questions chez l'acheteur.

Sourcing

La fameuse grille de notation où l'on tente de mesurer scientifiquement la "valeur technique" d'une réponse avec des coefficients parfois mystiques.

Critères d'attribution

Le contrat "couteau suisse" qui permet à l'acheteur de ne rien promettre de précis au départ, mais de dégainer des commandes dès qu'un besoin apparaît.

La réponse en page 37





LE CRATÈRE DES VÉRITÉS

Parmis les 3 situations proposées l'une d'entre elles est fausses, sauras tu les repérer ?

LES PIÈGES DE LA PASSATION

Si l'acheteur fixe un nombre limite de pages au mémoire technique mais ne définit pas la taille et la police d'écriture dans son règlement de la consultation, il ne peut pas évincer une entreprise qui contourne cette limite formelle en imprimant 4 pages par feuille

Si une offre est 30% plus chère que l'offre attributaire, l'acheteur peut quand même la qualifier d'offre anormalement basse

Si un membre de la commission d'attribution publie sur les réseaux sociaux un commentaire négatif à propos de l'exécution du contrat par le titulaire sortant, ce dernier obtiendra forcément l'annulation de la procédure

LES SURPRISES DE L'EXÉCUTION

En cas de « souffrances » particulières de l'acheteur, des pénalités de retard représentant 80% du montant du marché peuvent être raisonnables

En cas de paiement provoqué par une fraude (usurpation de l'identité du titulaire du marché), l'acheteur n'est pas tenu de renouveler le paiement entre les mains du véritable titulaire du marché

En cas d'omission du mémoire technique dans la liste des pièces contractuelles du marché, le juge refuse de sanctionner l'entreprise qui ne le respecte pas

SPÉCIALE « MÉTHODE DE NOTATION »

L'acheteur peut utiliser une méthode de notation matérialisé par de simples flèches pointant vers différents points cardinaux (Nord ↑, Nord-Est ↗, Sud-Est ↘, Sud ↓)

L'acheteur peut utiliser une méthode de notation matérialisée par un code couleurs (vert ●, jaune ●, rouge ●)

L'acheteur peut inviter les candidats à s'attribuer eux-mêmes une note à l'aide d'un outil de simulation

SPÉCIALE « QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC ? »

Un montage contractuel combinant une subvention de travaux et une promesse d'achat de l'immeuble à construire n'est pas un marché public, faute d'unicité de l'acte juridique

Un contrat de vente immobilière dans lequel le propriétaire public prévoit un certain nombre d'obligations annexes pour contrôler la destination du bien venu, et même la réalisation d'heures d'insertion pendant les travaux, n'est pas un marché public, faute de réponse à un besoin d'acheteur

Une convention de maîtrise foncière par laquelle une commune charge un EPF d'acquérir des terrains par voie d'expropriation pour les lui revendre ensuite n'est pas un marché public, faute d'intérêt économique de l'EPF (but non lucratif)

La réponse en page 38



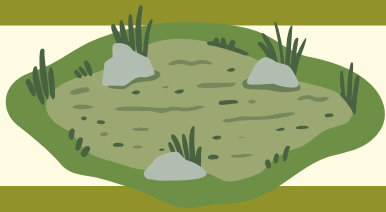
MIA EMMÉNAGE !

L'intelligence artificielle s'installe partout, et même sur notre île.
Aidez Mia à s'installer, il est temps de refaire les tapisseries, à vos crayons !

RETAPISSAGE







MARÉCAGES

Résouds ces énigmes pour te sortir des marécages !

EN URGENCE

Je nais dans l'intervalle, entre l'offre et la clôture,
Quand un candidat estime qu'on lui a fait injure
Je suis le bras armé avant que tout ne se ficelle,
Le dernier mot permis avant que l'affaire soit belle.
On me forme en hâte, car les heures sont comptées,
Ma notification suffit à tout geler.
Je force la relecture de ce qui fut mal pesé,
Pour que l'équité reprenne la place qui lui fut confisquée.
Qui suis-je, promesse fragile aux allures de rempart,
Que la lésion non établie réduit en poussières et hasard ?

EN PISTE

Je ne suis pas un marché immortalisé dans le marbre,
Ni une liste close comme le serait l'accord-cadre.
Je vis et je respire au rythme des besoins,
Accueillant les nouveaux venus, aujourd'hui comme demain.
Les juristes me scrutent, hésitent et tâtonnent,
Car ma jeunesse juridique, dans le décor, détonne !
Je permets aux gammes d'évoluer sans fracas,
Pourtant les acheteurs me boudent, ne sachant pas pourquoi.
Qui suis-je, procédure ouverte et sans frontière,
Dont le potentiel en dormance attend d'entrer dans la lumière ?

EN BONNE ET DUE FORME

Je ne pose pas de pierre, je n'enfonce pas de clou,
Pourtant, sans moi, l'ouvrage ne tiendrait pas debout !
Entre le rêve de l'acheteur et les mains qui besognent,
Je suis la pensée qui trace et la mesure qui ordonne.
Je conçois, je surveille, je vérifie la justesse,
Garant de l'art et du prix, de la forme et de l'adresse.
Je ne suis pas une valeur marchande mais une expertise,
Dont la mission débute bien avant que l'ouvrage ne se précise.
Qui suis-je, figure savante du projet,
Dont la plume et l'œil guident ce qu'il faut ériger ?



LE DEUXIÈME QUI A GAGNÉ

Un établissement public lance une consultation.
Analyse terminée.

Le classement est limpide :

- 1- Entreprise Alpha
- 2- Entreprise Bêta
- 3- Entreprise Gamma

Le rapport d'analyse est validé. Tout le monde est d'accord.
Mais quelques jours plus tard...

Le marché est finalement signé avec l'entreprise Bêta.
Aucun recours. Aucune annulation. Aucune erreur dans les notes. Aucun retrait volontaire d'Alpha.

Quand le service technique demande des explications, le juriste répond :
« Non seulement c'est légal... mais nous n'avions même plus le choix. »

Comment est-ce possible ?

LE MARCHÉ QUI COÛTE PLUS CHER QUE PRÉVU

Une collectivité lance un marché de travaux.
Estimation avant consultation : 980 000 €.
Les offres arrivent.
La meilleure offre est à 1 240 000 €.

Le service technique panique :
« Impossible ! On dépasse complètement notre estimation ! On doit déclarer sans suite ou relancer ! »

Le juriste répond :
« Pas du tout. On peut attribuer. »
Quelques semaines plus tard :
Le marché est signé.
Le contrôle de légalité ne relève rien.

Pourtant le montant final dépasse largement ce qui avait été prévu.

Comment est-ce possible ?

Indice
Gagner l'analyse n'est pas encore gagner le marché.

Indice
Un budget prévisionnel n'est pas toujours une limite... parfois c'est juste une prédiction..

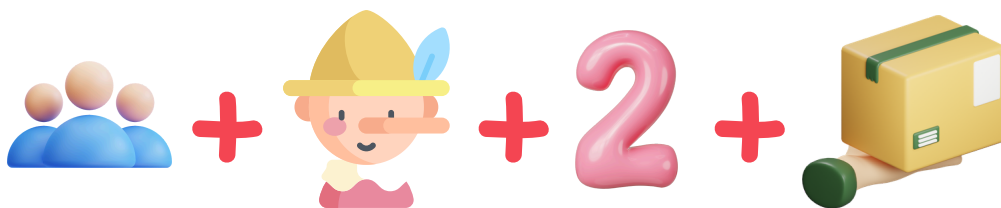
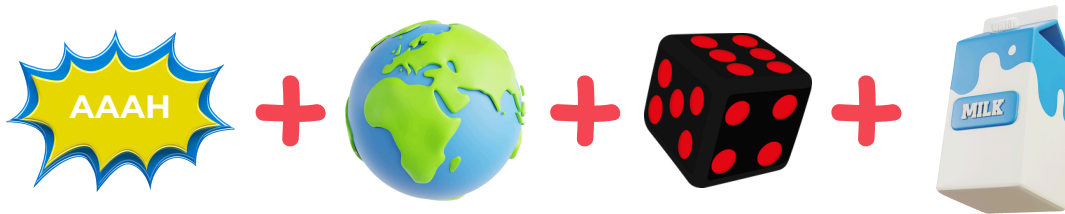


Retrouve les réponses page 39



Pharébus

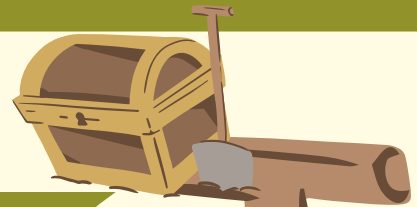
Met en lumière les images afin de trouver les mots ou expressions qui en ressortent



La réponse en page 40



TRÉSOR DE MOTS



À partir des indices,
trouve le mot correspondant

1

- Mon premier est l'ennemi de la guerre. (Il avait également une autre définition plus facile, mais on ne la sentait pas...)
- Mon deuxième est l'interjection préféré des vilains garnements.
- Mon troisième se retrouve avec plaisir quand la fatigue nous gagne.
- Mon quatrième est une boisson presque aussi populaire que le café.
- Et mon tout est une sanction contractuelle.

2

- Mon premier est un fruit rouge savoureux.
- Mon deuxième est une barrière végétale.
- Mon troisième peut être jasmin, arborio ou gluant.
- Mon quatrième est le son que produit le serpent sur ses gardes.
- Mon cinquième est décourageant quand j'arrive à la caisse de mon supermarché...
- Et mon tout est une autre sanction contractuelle !

3

- Mon premier est un poisson qui a des ailes.
- Mon deuxième est un champignon délicieux mais légèrement gluant.
- Mon troisième est une note légèrement plus aigüe que le « la ».
- Mon quatrième est un grillon qui n'est pas gris.
- Et mon tout est l'étape clef qui marque la fin d'un marché.

La réponse en page 40





ÉQUIPAGE

Associe les phrases aux personnes concernées

1. « On a toujours travaillé comme ça ici ! On a le même prestataire depuis dix ans et ça marche très bien, pourquoi changer ? »
2. « Le DCE est problématique : le CCTP contredit à plusieurs reprises le CCAP ! On ne peut pas publier comme ça. »
3. « On nous demande des variantes, mais le RC ne précise même pas les exigences minimales à respecter. Comment on fait, nous ? »
4. « Les tranchées sont en zone humide, il faut prévoir un impact environnemental dans les prescriptions techniques, sinon on aura des problèmes en phase chantier. »
5. « On a remis notre offre à 17h01 sur la plateforme, ils nous ont éliminés pour une minute. C'est scandaleux, on avait le meilleur prix ! »
6. « Le maire veut que l'inauguration ait lieu avant les municipales. Il faut que les marchés de travaux soient notifiés d'ici fin janvier au plus tard. »
7. « J'ai le droit de lancer mon projet phare malgré la période électorale ? C'était un projet phare du mandat »
8. « On a intégré une clause d'insertion sociale dans le marché, mais si le titulaire ne respecte pas les heures, quelle sanction on peut vraiment appliquer ? »
9. « Le BIM n'a pas été mentionné dans le CCTP, mais sur le terrain on a besoin de la maquette numérique pour coordonner les corps d'état. »
10. « Tu as vu la hausse du prix du carburant ? Il faut absolument vérifier que le marché prévoit une variation de prix, on risque de ne pas pouvoir tenir ! »
11. " Il est hors de question que l'argent de la Collectivité profite à une entreprise qui n'est pas une PME locale !"



Service Technique



Entreprise



Élu



**Responsable
commande publique**

**La réponse
en page 40**



HOROSCOPE



♈ BÉLIER

L'ambiance : Saturne vous donne une énergie de bâtisseur. Votre planning prévisionnel est bouclé avant juillet. Vos collègues vous regardent avec des étoiles dans les yeux.

Côté Marchés : C'est la saison idéale pour lancer votre démarche de sourcing : RFI bien rédigé, rencontres fournisseurs documentées. Le meilleur DCE se prépare bien avant la publication de l'avis.

Le conseil : Un sourcing structuré, c'est moins de questions en cours de consultation et de meilleurs candidats à l'arrivée. La rentrée vous remerciera.

♉ TAUREAU

L'ambiance : Grand besoin de stabilité et de vision long terme. L'accord-cadre multi-attributaires est votre terrain de jeu naturel. Les astres valident votre approche.

Côté Marchés : Période faste pour consolider votre évaluation des fournisseurs. Ces fiches de suivi qualité remplies consciencieusement vont enfin alimenter vos prochains DCE et affiner vos critères.

Le conseil : Un fournisseur bien évalué aujourd'hui, c'est un marché suivant mieux calibré. La relation fournisseur, c'est aussi de la stratégie achat.

♊ GÉMEAUX

L'ambiance : Un vent de nouveauté souffle sur votre service. Vous avez découvert que MIA répond à vos questions juridiques en quelques secondes. Vous avez quand même relu la réponse. Les astres approuvent.

Côté Marchés : L'intelligence artificielle devient votre copilote : analyse de documents, aide à la rédaction, vérification de cohérence. Vous gardez la main et MIA tient la lampe torche.

Le conseil : L'IA démultiplie votre expertise, elle ne la remplace pas. Testez, questionnez, challengez les réponses : c'est comme ça qu'on en tire le meilleur.

♋ CANCER

L'ambiance : Jupiter protège votre service. L'ambiance est sereine, le café est chaud, et votre DUME type est enfin mis à jour. Une harmonie rare à savourer.

Côté Marchés : Le 22 août 2026 approche : tout marché au-dessus des seuils européens devra intégrer un critère environnemental ET une condition d'exécution sociale. Vos trames de DCE méritent une révision estivale.

Le conseil : Un audit rapide de vos modèles de consultation cet été vous évitera bien des sueurs froides à la rentrée. Critère "qualité environnementale" : à pondérer, pas à oublier.

♌ LION

L'ambiance : Votre leadership rayonne en CODIR. Vous avez défendu la politique achat avec des arguments béton. L'assistance a applaudi. Intérieurement au moins.

Côté Marchés : Période idéale pour expérimenter le système d'acquisition dynamique. Pour vos véhicules d'occasion notamment : candidatures ouvertes en continu, mises en concurrence simplifiées à chaque besoin.

Le conseil : Le SAD demande un investissement de paramétrage initial, mais offre une souplesse que l'accord-cadre classique ne garantit pas toujours. Un beau chantier pour l'automne.

♍ VIERGE

L'ambiance : Votre œil acéré détecte tout. Vous êtes le filet de sécurité juridique de votre collectivité, et tout le monde le sait, même ceux qui ne le disent pas.

Côté Marchés : La pratique des 3 devis n'a aucun secret pour vous : vous savez qu'aucun texte ne l'impose sous le seuil de dispense, mais que la traçabilité, elle, reste toujours une excellente idée.

Le conseil : Votre rigueur est un atout collectif. Un guide interne sur les bonnes pratiques en dessous des seuils, rédigé de votre plume, serait un cadeau durable pour toute l'équipe.



 **BALANCE**

L'ambiance : L'équilibre est votre superpouvoir. Entre DAF, DSI et direction générale, vous trouvez toujours la procédure qui satisfait tout le monde, légalement.

Côté Marchés : Excellente période pour retravailler vos critères à l'aune du 22 août 2026. Pondération environnementale construite, condition d'exécution sociale bien rédigée : votre prochaine CAO sera un modèle du genre.

Le conseil : "Développement durable" dans un critère, ça se définit, ça se mesure, ça se note. Vague, ça ne vaut rien ; précis, ça fait la différence face au juge.

 **SAGITTAIRE**

L'ambiance : Votre plan d'achat se réinvente sous l'impulsion des astres, et de la loi SVE. Vous avez tout lu. Vos collègues vous le demandent en résumé. Vous adorez ça.

Côté Marchés : Le système d'acquisition dynamique pour vos achats récurrents ? Vous en voyez tous les avantages : souplesse, concurrence maintenue, allotissement fonctionnel. Là où d'autres voient de la technicité, vous voyez de l'efficacité.

Le conseil : Foncez sur les critères environnementaux et sociaux. Votre maîtrise de ces sujets est un vrai atout pour porter l'achat public responsable dans votre structure.

 **VERSEAU**

L'ambiance : Innovation et transformation. Vous portez la modernisation de l'achat dans votre structure. Depuis que MIA est dans votre boîte à outils, vos pauses café sont encore plus méritées.

Côté Marchés : Votre sourcing est structuré et documenté : RFI formalisé, rencontres individuelles, benchmarks sectoriels. Vous savez que consulter le marché avant de rédiger le besoin, c'est la clé d'une vraie concurrence.

Le conseil : Votre vision disruptive a besoin d'alliés internes. Une bonne idée portée collectivement va toujours plus loin qu'une note de service non lue.

 **SCORPION**

L'ambiance : Lucidité et maîtrise. Vous avez une vision claire de vos marchés en cours, leurs échéances, leurs risques. Pendant que d'autres cherchent leurs contrats, vous les pilotez.

Côté Marchés : Votre démarche d'évaluation des fournisseurs en fin d'exécution est exemplaire : délais, qualité, réactivité, respect des clauses. Ces données renforcent votre sourcing suivant et vos positions en cas de litige.

Le conseil : Une grille d'évaluation partagée avec vos prescripteurs vaut mieux qu'une grille remplie seul. Associez-les au suivi, ils deviendront vos meilleurs alliés achat.

 **CAPRICORNE**

L'ambiance : Consolidation et sérénité. Marchés suivis, avenants motivés, reconductions actées dans les délais. C'est discret, mais c'est la marque des grands.

Côté Marchés : Vous avez noté en rouge dans votre agenda la date du 22 août 2026 et ses nouvelles obligations environnementales et sociales. Vos modèles de DCE sont déjà en cours de mise à jour. Bien sûr.

Le conseil : Votre rigueur inspire confiance à vos élus et à vos prestataires. C'est la base de tout bon marché public, et vous le savez mieux que les astres eux-mêmes.

 **POISSONS**

L'ambiance : Vous avancez avec intuition et bienveillance. Votre sens des relations humaines fait de vous le médiateur idéal entre prescripteurs débordés et prestataires en quête de clarté.

Côté Marchés : On vous a encore demandé si les 3 devis étaient obligatoires sous 60 000 €. Vous avez souri, expliqué patiemment que non. C'était la 47e fois. Avec la même patience qu'à la première. Les astres s'inclinent.

Le conseil : Votre capacité à rédiger des clauses d'exécution claires et équilibrées protège tout le monde, acheteur comme titulaire. Un talent rare que les astres vous demandent de ne jamais négliger.

RÉPONSES

(attention on ne triche pas)



Sauver Arthur

1. Choix de la procédure : L'estimation du marché est supérieure au seuil d'appel d'offres applicables aux collectivités (216 000€ depuis le 1er janvier 2026) : une procédure adaptée, qui plus est avec négociation, n'est pas autorisée

2. Composition du DCE : Il manque le CCTP ou un équivalent décrivant le besoin technique de l'acheteur

3. Critères d'attribution : « La réputation de l'entreprise dans la région » n'est pas un critère légal, surtout apprécié dans ces conditions

4. Variantes : Une variante non autorisée est accueillie et analysée. Pire ! Arthur a sollicité directement l'entreprise dans des conditions qui menacent l'égalité de traitement et l'impartialité de l'acheteur.

5. Questions entreprises/ Égalité de traitement : Ni la question orale ni la réponse donnée à l'entreprise Lowcost & Fils n'ont été communiquées à l'ensemble des candidats. Cela est d'autant plus problématique que c'est une véritable zone grise qui n'a pas du tout été traitée dans le DCE (Arthur réfléchit à la problématique pour la première fois au moment de répondre et c'est lui-même qui a rédigé le DCE... qui ne comprend de toute façon pas de CCTP ! 😊).

6. Offre anormalement basse : Rejeter sur cette base sans respecter préalablement la procédure contradictoire est illégal et expose la procédure à l'annulation.

7. Conflit d'intérêts : Le DGS aurait dû se déporter de la procédure dès lors qu'il a un lien personnel avec un candidat, à plus forte raison si ce candidat est désigné attributaire



Les 13 pics

Rapport d'analyse des offres demandé par une entreprise évincée :

A. et **D.** Article L311-2 du code des relations entre le public et l'administration

Offre au prix anormalement bas : B. L'acheteur doit obligatoirement demander des explications au candidat avant toute décision. Articles L2152-6 et R2152-3 du CCP

Négociation en appel d'offres : D. Non, la négociation y est strictement interdite. Article R2161-5 du CCP

Localisme et critères géographiques : B. et **C.** Si lié à l'objet du marché et/ou ses exigences fonctionnelles (Rép. min. QE Sénat n° 12974, M. Jean Louis Masson, JO Sénat 01/07/2010, p. 1697)

Soutien légal aux PME locales : A. B. et **C.** Le mécanisme des marchés réservés bénéficie aux entreprises de l'insertion, pas aux PME

Seuil de publication des données essentielles : A. 25 000 € HT : un régime allégé s'applique dès ce montant, puis le régime « pleine force » s'applique à partir de 40 000 € HT – Ces seuils n'ont pas été modifiés en 2026

Question spéciale « Coupe du Monde » : B. En vertu de l'article L. 1211-1 du Code de la commande publique, dès lors qu'un organisme privé est financé majoritairement par des fonds publics, les marchés qu'il passe sont soumis aux règles de la commande publique. Même si, en pratique les clubs de football professionnel sont financés sur fonds privés !

Actualité législative (Volet Innovation) : D. Ces dispositifs ont été discutés mais finalement supprimés dans la version définitive de la loi n° 2026-403 du 26 mai 2026.

Actualité législative (Volet Procédures) : C. L'acheteur peut réserver des lots de marché aux jeunes entreprises innovantes, sous certaines conditions. De plus les variantes sont désormais autorisées par principe en procédure formalisée : l'acheteur devra indiquer dans l'avis de marché qu'il entend les interdire.

Demande de devis sous le seuil de dispense : B. CE, 17/04/2026, n° 503412

Seuil de dispense "Travaux" au 1er janvier 2027 : C. 140 000€ HT – Il s'agit précisément du seuil applicable à l'État pour ses achats de fournitures et services en tant que pouvoir adjudicateur, donc il bougera tous les 2 ans !

Seuil de dispense classique "Fournitures et Services" : C. 60 000€ HT depuis le 1^{er} avril 2026

Le prix est-il un critère obligatoire ? B. Article R2152-7 du C.C.P.
La réponse D est aussi acceptée 😊



Terrain Escarpé

1. Modifiés
2. Alés
3. Fixe
4. Variable
5. Indice
6. Formule classique
7. Nombre maximum
8. Neutralisé
9. Marché
10. Droits
11. Obligations
12. Travaux
13. Fournitures
14. Services
15. Commandes
16. Tarifs
17. Flexibilité
18. Structuré
19. Soumissionnaire
20. Acheteur
21. Autorisée
22. Irrégulière
23. Initiative
24. Substitue
25. Classement
26. Multiple
27. Disponible
28. Objective
29. Concurrence

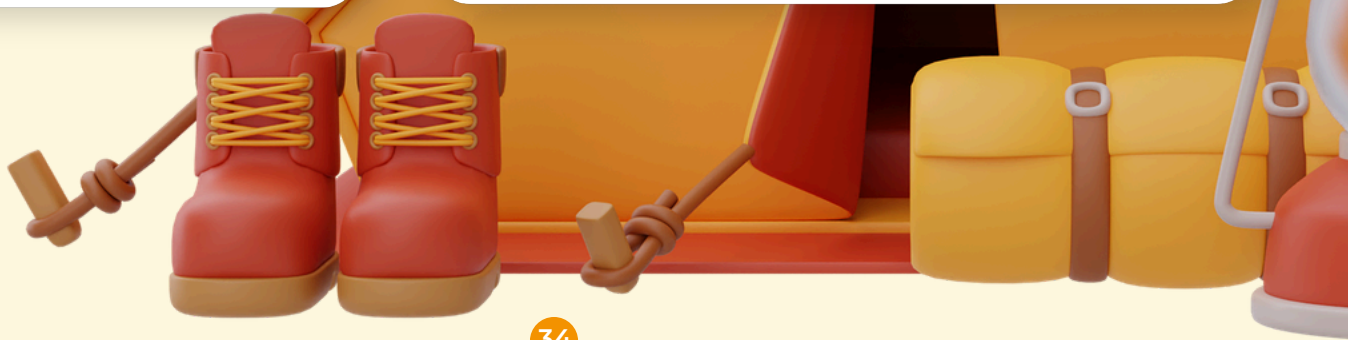
Les reflets du guide interne

Couple	Mot	Fragment
ADN 65	lequel	LEQ
CALCULETTE 73	unité	U
CALCULETTE 21	illégal	I
ROBOT 15	performance	PE
PUZZLE 84	standard	D
ADN 26	acheteur	ACH
BOURSE 93	résultat	AT
ADN 23	sollicitation	SOL
ROBOT 41	utilisation	UT
BOURSE 73	ratio	IO
CALCULETTE 60	nomenclature	N
PUZZLE 50	avis	S
ROBOT 63	volume	VO
BOURSE 126	surplus	US
ADN 48	soumission	SOU
ROBOT 89	harmonisation	HA
BOURSE 31	parfait	IT
PUZZLE 115	rubrique	E
ROBOT 30	unique	UN
CALCULETTE 102	beaucoup	B
ADN 38	éléments	ELE
BOURSE 51	courante	TE

Chaîne reconstituée dans l'ordre :

LEQ·U·I·PE·D·ACH·AT·SOL·UT·IO·N·S·VO·US·SOU·HA·IT·E·UN·B·ELE·TE

Phrase cachée → **L'ÉQUIPE D'ACHAT SOLUTIONS
VOUS SOUHAITE UN BEL ÉTÉ**



Le Bois Momelet

Y	N	D	A	L	K	Q	N	N	I	C	O	J	D	K	F	J	G	Z	Z
J	B	L	Z	U	W	Y	M	E	X	F	W	I	N	D	E	X	W	P	V
Y	K	Q	W	J	G	U	A	M	O	W	N	M	Q	T	Y	K	Q	A	I
V	C	X	K	G	U	K	U	W	U	K	F	P	I	R	V	B	B	E	J
N	A	M	Q	F	D	E	C	O	M	P	T	E	O	C	J	J	P	B	D
V	N	E	J	S	F	P	E	G	K	H	V	B	B	T	G	P	N	I	S
B	D	E	T	I	N	T	V	Q	G	P	O	C	C	M	Q	W	U	A	
A	I	D	Q	E	S	F	A	K	U	S	V	U	B	H	W	F	F	X	V
X	D	M	S	D	F	I	Z	P	B	A	N	R	B	D	O	V	W	U	E
R	A	V	A	E	V	D	S	H	U	E	N	J	H	S	G	R	Z	T	N
H	T	Q	P	Q	U	O	A	C	V	X	T	Z	N	B	A	Z	U	W	A
F	S	I	P	Z	W	I	E	X	Q	A	A	I	C	A	M	Q	F	S	N
B	U	M	E	P	A	Q	L	D	R	Y	F	S	U	P	N	A	Z	C	T
Q	I	W	L	T	F	A	C	T	U	R	E	I	E	Q	V	B	R	U	A
D	S	Z	C	E	F	W	J	Q	R	E	E	X	A	M	E	N	U	X	D
A	M	N	Z	J	Y	L	V	C	I	Z	T	O	W	K	Z	M	Z	S	I
C	Z	T	I	T	U	L	A	I	R	E	Y	C	J	N	E	U	S	A	R
G	H	I	U	X	Y	Z	O	A	G	E	C	E	R	M	R	H	N	F	X
M	P	T	G	H	V	W	L	U	Y	V	V	I	X	F	M	J	J	E	W
X	S	F	P	R	A	Q	G	U	M	U	V	H	K	K	R	S	W	X	Z

W	V	T	I	W	Y	F	Y	Z	Z	T	E	Y	H	A	Z	K	R	P	B
B	B	N	V	J	G	A	A	O	F	A	U	X	W	N	O	G	K	P	P
Q	W	T	M	C	K	E	N	P	Y	A	C	D	E	M	S	Z	M	W	W
V	J	P	L	J	R	R	P	R	V	C	J	T	C	Q	O	F	Q	E	
X	I	D	T	X	Y	F	J	L	H	E	Q	T	S	G	U	D	X	N	B
O	R	J	Q	R	P	O	W	U	I	P	S	Q	U	K	Y	T	R	R	N
W	F	G	R	T	U	U	Q	W	D	Q	K	T	P	R	S	O	J	O	U
W	E	O	Z	A	O	P	S	Q	I	L	U	P	A	S	A	O	R	O	V
G	N	C	R	E	C	E	P	T	I	O	N	I	D	Q	I	V	I	Z	C
E	D	M	Z	F	D	J	Z	R	K	N	R	Y	A	A	C	Q	E	O	B
F	A	E	T	G	G	M	A	W	E	B	Z	T	X	I	T	X	N	Y	N
J	J	D	G	R	O	U	P	E	M	E	N	T	Z	X	T	I	E	R	U
K	K	O	I	W	X	M	U	C	P	C	N	L	U	V	L	R	O	F	A
Z	P	R	E	L	A	N	C	E	Z	Z	V	Q	J	C	O	R	T	N	J
F	Q	H	I	O	P	H	O	X	S	T	S	Q	M	J	H	M	K	N	Y
R	N	V	W	A	U	C	Z	A	N	U	W	L	B	X	F	P	N	U	W
A	M	O	R	T	I	S	S	E	M	E	N	T	C	V	N	J	H	S	X
F	Z	C	R	F	G	F	V	R	J	N	J	V	E	L	Q	X	L	E	Y
I	O	F	H	F	J	F	T	B	N	I	V	P	E	H	I	M	Z	J	I



D'un mont à l'autre

1ere page

Dialogue compétitif : Quand l'acheteur sait ce qu'il veut mais absolument pas comment l'obtenir.

Variante (écologique) : Solution qui sauve la planète tout en essayant de respecter le budget.

Estimation du besoin : Discipline mêlant mathématiques, anticipation et légère anxiété.

Seuil européen : Frontière invisible qui déclenche soudainement l'apparition de nouvelles obligations réglementaires.

Appel d'offres : Sport collectif dans lequel commerciaux, techniciens, juristes et acheteurs découvrent ensemble les joies du travail en équipe.

2eme page

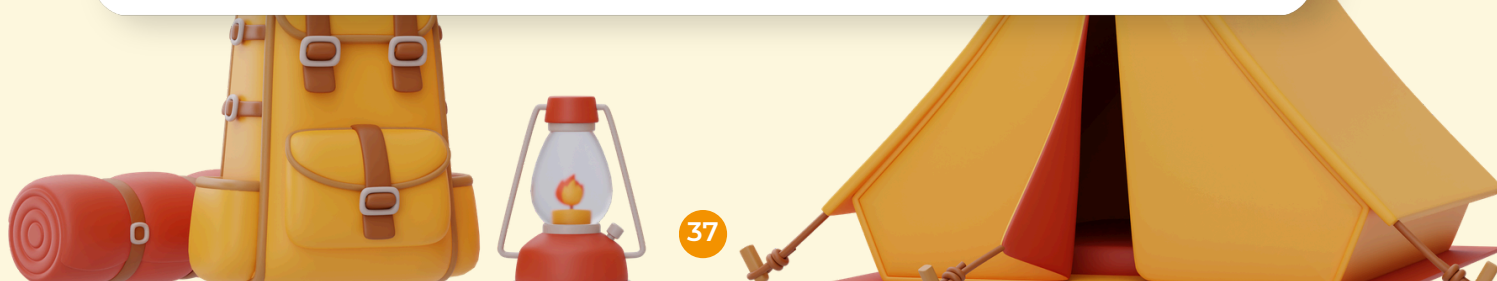
Allotissement : Le grand buffet de la commande publique où l'acheteur découpe son besoin en plusieurs morceaux pour que les PME puissent enfin attraper une part.

Marché à bons de commande : Le contrat "couteau suisse" qui permet à l'acheteur de ne rien promettre de précis au départ, mais de dégainer des commandes dès qu'un besoin apparaît.

Offre anormalement basse : Une proposition financière tellement magique et minuscule qu'elle déclenche instantanément une sirène d'alarme et une pluie de questions chez l'acheteur.

Sourcing : L'art d'aller prendre le café avec les entreprises pour savoir ce qui existe sur le marché, sans pour autant se faire accuser de favoritisme.

Critères d'attribution : La fameuse grille de notation où l'on tente de mesurer scientifiquement la "valeur technique" d'une réponse avec des coefficients parfois mystiques.



Le cratère des vérités

LES PIÈGES DE LA PASSATION

Si l'acheteur fixe un nombre limite de pages au mémoire technique mais ne définit pas la taille et la police d'écriture dans son règlement de la consultation, il ne peut pas évincer une entreprise qui contourne cette limite formelle en imprimant 4 pages par feuille

Si une offre est 30% plus chère que l'offre attributaire, l'acheteur peut quand même la qualifier d'offre anormalement basse



Si un membre de la commission d'attribution publie sur les réseaux sociaux un commentaire négatif à propos de l'exécution du contrat par le titulaire sortant, ce dernier obtiendra forcément l'annulation de la procédure

LES SURPRISES DE L'EXÉCUTION

En cas de « souffrances » particulières de l'acheteur, des pénalités de retard représentant 80% du montant du marché peuvent être raisonnables



En cas de paiement provoqué par une fraude (usurpation de l'identité du titulaire du marché), l'acheteur n'est pas tenu de renouveler le paiement entre les mains du véritable titulaire du marché

En cas d'omission du mémoire technique dans la liste des pièces contractuelles du marché, le juge refuse de sanctionner l'entreprise qui ne le respecte pas

SPÉCIALE « MÉTHODE DE NOTATION »

L'acheteur peut utiliser une méthode de notation matérialisée par de simples flèches pointant vers différents points cardinaux (Nord ↑, Nord-Est ↗, Sud-Est ↘, Sud ↓)

L'acheteur peut utiliser une méthode de notation matérialisée par un code couleurs (vert ●, jaune ●, rouge ●)



L'acheteur peut inviter les candidats à s'attribuer eux-mêmes une note à l'aide d'un outil de simulation

SPÉCIALE « QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC ? »



Un montage contractuel combinant une subvention de travaux et une promesse d'achat de l'immeuble à construire n'est pas un marché public, faute d'unicité de l'acte juridique

Un contrat de vente immobilière dans lequel le propriétaire public prévoit un certain nombre d'obligations annexes pour contrôler la destination du bien venu, et même la réalisation d'heures d'insertion pendant les travaux, n'est pas un marché public, faute de réponse à un besoin d'acheteur

Une convention de maîtrise foncière par laquelle une commune charge un EPF d'acquiescer des terrains par voie d'expropriation pour les lui revendre ensuite n'est pas un marché public, faute d'intérêt économique de l'EPF (but non lucratif)

Marécages

En urgence

Un référé précontractuel

En piste

Un système d'acquisition dynamique

En bonne et due forme

Un maître d'œuvre

Le deuxième qui a gagné

L'entreprise arrivée première n'a finalement pas fourni dans les délais les documents ou justificatifs exigés avant l'attribution (attestations fiscales et sociales, documents de capacité, interdiction de soumissionner révélée tardivement, etc.).

L'acheteur a donc écarté le candidat pressenti et a sollicité le candidat suivant dans le classement, sans avoir à recommencer toute la procédure.

Le classement initial restait valable... mais le premier ne pouvait plus devenir titulaire.

Le marché qui coûte plus cher que prévu

L'estimation du besoin sert à déterminer la procédure et préparer l'achat, mais elle n'est pas un plafond juridique de la consultation ou du contrat.

Il faut bien sûr vérifier que :

- les crédits nécessaires existent
- la procédure choisie est adaptée au montant estimé au moment du lancement
- les offres sont régulières et acceptables

Mais du reste, l'article R2121-3 du code de la commande publique précise bien que c'est au moment de l'envoi de l'avis de publicité que l'acheteur "fige" son estimation du besoin et donc la régularité de celle-ci.

L'acheteur peut donc parfaitement attribuer un marché à une offre au-dessus de son estimation initiale. Le vrai sujet n'est pas : "Est-ce plus cher que prévu ? »

Mais "l'offre est-elle acceptable au regard des crédits disponibles ? »

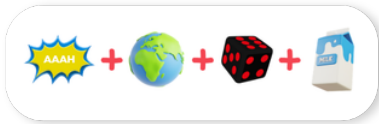


RÉPONSES

Pharébus



Cahier des charges



Critère délais



Groupement de commandes

Trésor de mots

Paix – na – lit – thé
Pénalité

Fraise – haie – riz – ssss - queue
Frais et risques

Raie - cèpe - si - on
Réception

Equipage

1. Service Technique
2. Responsable commande publique
3. Entreprise
4. Service technique
5. Entreprise
6. Responsable commande publique

7. Elu
8. Service technique
9. Service technique
10. Entreprise
11. Elu

**RETROUVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ
JURIDIQUE SUR**



**COMBIEN DE MIA SE
CACHENT DANS CE CAHIER ?**
DIS LE NOUS SUR LINKEDIN !

