

ASSISTANCE EN MARCHÉS PUBLICS CATALOGUE FORMATIONS

DES FORMATIONS MARCHÉS PUBLICS SUR MESURE.

En plus de nos formations marchés publics ouvertes à toute administration ou société privée, nous pouvons également concevoir pour vous un programme de formations personnalisé.

Dans le cadre de ces formations « In-House », chacun des participants est invité à l'avance à poser les questions spécifiques auxquelles ils sont confrontés. Le(s) formateur(s) y apportera une réponse lors de la formation.

■ **références** : SNCB, La Poste, STIB, Ville de Tournai, FOREM, Régie des Bâtiments, Coopération Technique Belge, Université Libre de Bruxelles, Ville d'Anvers, SPF Affaires Etrangères,...

UNE ASSISTANCE DU DÉBUT À LA FIN DE VOS PROCÉDURES DE MARCHÉS PUBLICS.

Les dossiers d'achats n'atteignent malheureusement pas toujours la réussite escomptée. Des problèmes peuvent surgir lors de la définition de votre besoin, de la rédaction de votre cahier des charges, de l'évaluation des offres ou de l'exécution du marché. Nous nous sommes construits une expérience de plusieurs années dans l'aide aux administrations en ce qui concerne l'application pratique de la réglementation des marchés publics.

■ **références** : CPAS Anderlecht, Loterie Nationale, Agence Fédérale du Contrôle Nucléaire, Fedict, SPF Affaires Etrangères, Digipolis, Théâtre Royal de la Monnaie, Ministère de la Communauté Française, Flanders Investments and Trade,...

NOUS VOUS PROPOSONS DES ACHETEUR PUBLICS !

Vous êtes à la recherche d'un ou plusieurs acheteurs publics, disponibles rapidement pour votre administration? De préférence quelqu'un qui, en qualité de fonctionnaire, a lui-même attribué et géré pendant des années des dossiers d'achats au sein d'une administration?

EBP vous propose ce type de personnes. Par notre expérience et nos contacts au sein du secteur public, nous sommes en mesure de vous proposer aujourd'hui les personnes adéquates selon le principe du détachement de personnel, pour un

jour, une semaine, un an, ... Tous nos experts sont disponibles rapidement et peuvent se prévaloir d'une expérience éprouvée du terrain! Vous désirez en savoir plus sur nous, nos services ou nos expériences? Contactez-nous à l'adresse suivante support@ebp.be ou sur simple appel au 02 420 68 60

EBP Belgique | 157 Bld Leopold II
B-1080 Bruxelles
Tel 02 420 68 60 | **Fax** 02 425 85 58
Email info@ebp.be

ASSISTANCE EN MARCHÉS PUBLICS CATALOGUE FORMATIONS



EBP

En nous basant sur notre riche expérience, nous organisons régulièrement des séminaires à orientation pratique en collaboration avec des orateurs acheteurs au sein d'administrations. Pendant ces séminaires nous abordons les différents aspects de la réglementation et leurs implications pratiques.

Les pages qui suivent vous guideront au travers de notre offre en formations aussi bien pour les administrations que pour les sociétés privées.

Ainsi vous avez :

NOTRE CYCLE DE BASE POUR ADMINISTRATIONS qui comporte les formations que tout fonctionnaire en contact avec la législation sur les marchés publics se doit de suivre. Notre approche pédagogique privilégie l'application de la législation de manière pratique. Loin des détails juridiques nébuleux, nos formateurs ont une très longue expérience en tant que acheteurs et pourront vous donner les réponses dont vous avez besoin dans votre pratique de tous les jours.

NOS FORMATIONS THÉMATIQUES POUR ADMINISTRATIONS qui se pencheront sur vos besoins spécifiques. Des experts en la matière pourront vous aider dans vos cas les plus concrets et sont là pour vous donner la méthode dont vous avez besoin, les points auxquels il faudra faire attention et les fautes fréquentes commises dans ce type d'achats.

NOS FORMATIONS POUR SOCIÉTÉS qui se composent de trois formations et d'un événement. Les formations se penchent sur les difficultés qu'ont les sociétés à remettre une offre conforme et la compréhension de cette législation lourde. Nous vous donnons les clés pour une meilleure approche de la vente aux administrations publiques, pour une meilleure compréhension du fonctionnement des procédures et pour une optimisation de votre stratégie de vente aux administrations.

Les dîners-conférences que nous organisons 8 fois par an ont pour but de vous donner une meilleure vue sur l'organisation du département achat et le déroulement des procédures au sein d'une administration. À chaque session, vous faites connaissance avec deux administrations différentes et avez la possibilité de rencontrer le responsable des achats au sein de cette administration.

En espérant vous rencontrer lors d'une de nos sessions, veuillez accepter l'expression de nos sentiments les meilleurs,

Pour EBP,

CHARLES DE PEÑARANDA,
Responsable des formations Belgique

CYCLE DE FORMATIONS DE BASE POUR ADMINISTRATIONS

Module 1 Séminaire	
Attribuez vos marchés publics de façon correcte	4
Module 2 Séminaire	
Comment rédiger un bon cahier spécial des charges	5
Module 3 Séminaire	
Comment maximiser l'utilisation de la procédure négociée à votre profit ?	6
Module 4 Séminaire	
Les règles d'exécution dans le cadre des marchés publics	7
Module 5 Séminaire	
La nouvelle législation sur les marchés publics	8

FORMATIONS THÉMATIQUES POUR ADMINISTRATIONS

Formation	
Les marchés publics de services	9
Formation	
L'attribution des marchés publics informatiques	10
Formation	
L'achat durable ou l'intégration de critères environnementaux, sociaux et éthiques dans vos marchés publics	11
Formation	
Les risques d'intégrité dans vos procédures de marchés publics	12
Formation	
Le contentieux en marchés publics	13

FORMATIONS POUR SOCIÉTÉS

Séminaire	
Réussir vos marchés publics	14
Séminaire	
L'application pratique de la réglementation sur les marchés publics et les nouvelles lois !	15
Séminaire	
Comment devenir fournisseur des Institutions Européennes ?	16
Séminaire	
Le contentieux en marchés publics	17

ÉVÉNEMENTS POUR SOCIÉTÉS

Les soirées thématiques	
Un contact direct avec les acheteurs des administrations !	18
Demande d'informations	19

ATTRIBUEZ VOS MARCHÉS PUBLICS DE FAÇON CORRECTE !

SÉMINAIRE

Vous êtes en charge des achats pour votre administration ou le serez bientôt ? Vous savez donc que vous devez scrupuleusement appliquer la réglementation sur les marchés publics.

Durant ce séminaire d'une journée à orientation pratique, vous apprendrez comment utiliser cette réglementation de manière correcte en fonction de la réglementation actuellement applicable et vous serez informés des dernières évolutions en la matière. Ensemble, nous passons en revue toutes les étapes de la procédure: de la budgétisation du marché à son attribution, sans oublier les problèmes survenant lors de l'exécution de celui-ci.

ORATEURS

Mr Samuel Wauthier

Juriste à la Chancellerie du premier ministre

Mr Loïc de Wilde

Senior consultant EBP

TÉMOIGNAGES

« Ceci est la meilleure série de séminaires que j'aie pu suivre ! »

Mr Vanaubel, commune d'Oupeye

PUBLIC CIBLE

Cette formation de base est LA formation par excellence pour toute personne étant en charge des achats au sein d'une administration ou d'un autre pouvoir adjudicateur.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

- Votre marché est-il un marché de travaux, de fournitures ou de services : définitions !
- De quelle manière définir la valeur d'un marché ?
- Simplification administrative : le pouvoir adjudicateur doit vérifier lui-même certains renseignements.
- Quels critères de sélection puis-je employer ?
- Les nouvelles lois, les nouveaux seuils, les nouveautés ?
- Méthode pour la mise en place de critères d'attribution pertinents.
- Comment et quand utiliser la procédure négociée ?
- Contenu de la décision motivée ? Quelle information donner aux soumissionnaires ? Quand la donner ?
- Les recours : obligation de respecter un « standstill » ?
- Les délais de paiements ?
- La problématique de la réception !

COMMENT RÉDIGER UN BON CAHIER SPÉCIAL DES CHARGES

SÉMINAIRE

Un cahier spécial des charges mal ficelé ouvre la porte à une mauvaise attribution et à une exécution problématique de votre marché. Sans oublier qu'il incitera les recours judiciaires de certains soumissionnaires évincés.

Ainsi, évitez :

- l'obtention d'offres incomplètes et de médiocre qualité ;
- une avalanche de questions provenant des soumissionnaires ;
- des offres non comparables entre elles ;
- des refus de validation de votre service juridique, de votre tutelle, de votre Commissaire, de l'Inspecteur des finances ...et par la suite l'intervention de la Cour des Comptes;
- le report de l'attribution, avec le risque de perdre le budget prévu !

OBJECTIF DE LA FORMATION

Former les participants à la rédaction complète et pertinente de cahiers spéciaux des charges (Csch). Il s'agit de passer au crible les différentes étapes pratiques de la mise sur pied d'un Csch, tout en respectant la réglementation en vigueur. En évitant de rédiger un Csch lacunaire, on échappera à une attribution bancale ou à un prix trop élevé, on évitera de devoir demander de nombreuses précisions complémentaires ou encore une exécution chaotique

ORATEUR

Monsieur C. Geldhof

Membre d'une importante entité fédérale

TÉMOIGNAGES

« Génial ! J'ai plus compris ici en 8heures qu'ailleurs en 3 jours »

M. B. Devos, ZP deMontgomery

« Formateur extraordinaire ! »

Mme Bertrand, Le Forem

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

09h00: Début du séminaire

- Définition du besoin, étude de marché et budgétisation.
- Comment susciter une concurrence maximale ?
- Possibilités et conséquence de votre choix de mode de passation.
- Maximiser le bon usage des critères de sélection et d'attribution. La pondération obligatoire ...
- Constitution de la partie technique du Csch : à quoi faut-il penser ?
- L'implication des critères essentiels et non essentiels, l'utilisation des normes.
- Constitution de la partie administrative du Csch : à quoi faut-il penser ?
- Le vocabulaire commun des marchés publics (CPV) ...
- Dans quelles circonstances peut-on déroger au Csch ?
- Comment établir un avis de marché ?

12h00: Lunch

- Le formulaire d'inscription et l'engagement du soumissionnaire.
- Du bon usage de la mention : « sous peine de nullité absolue. »
- Quid du prix, du paiement et du cautionnement ?
- Comment optimiser l'utilisation des variantes et des variantes libres
- Que faire face aux erreurs et omissions ?
- Etude de cas/exercice (en petit groupe) de constitution d'un Csch.

16h30: Fin du séminaire

COMMENT MAXIMISER L'UTILISATION DE LA PROCÉDURE NÉGOCIÉE À VOTRE PROFIT ?

Quelles sont les possibilités? Quelles sont les limites? Comment s'organiser pour optimiser son achat?

La procédure négociée est un don du ciel ! Rien que par cette procédure, il vous est possible de mener une politique d'achat flexible et dynamique similaire à celle d'une entreprise privée !

Mais votre administration met-elle suffisamment à profit cette opportunité ? Trop souvent, par facilité ou par habitude, la procédure d'adjudication ou l'appel d'offres est utilisée alors que la procédure négociée, avec ou sans publicité peut être utilisée de manière beaucoup plus judicieuse !

Au cours de cette journée nous vous donnerons, à l'aide d'exemples pratiques, tous les conseils utiles à savoir pour pouvoir optimiser votre utilisation de la procédure négociée tout en restant 100% conforme à la législation sur les marchés publics!

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Il s'agit de passer au crible les Arrêtés Royaux et de n'en retenir que les aspects pratiques qui auront un impact pour vous. Nous décrirons ainsi les éléments qui vous permettront de maximiser le résultat financier et opérationnel de la procédure négociée

ORATEUR

Monsieur C. Geldhof

Membre d'une importante entité fédérale

TÉMOIGNAGES

« Connaissances de Mr. Geldhof et pédagogie : REMARQUABLES ! »

Daniel Laloux, receveur régional, Adm. Communale d'Yvoir

« Cycle de plus en plus complet et complémentaire ! »

P. Delville, ULB

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

09h00 : début du séminaire

1° partie: - *Définition des procédures et Règles de publicité.*

- Les procédures négociées et leur utilisation optimale.
- Comment sélectionner les candidatures des entreprises?
- Le mécanisme de l'accord-cadre : comment l'appliquer ?

2° partie: - *Conditions d'utilisation de ces procédures. Cas pratiques.*

- Conditions d'utilisation de ces procédures. Cas spécifiques.

12h00: Lunch

3° partie: - *Les critères d'attribution. La pondération obligatoire ...*

- Les marges de manœuvre de l'administration lors des négociations.
- Vérification des prix et de la conformité des offres.
- Quelles parties du cahier général des charges sont d'application?

4° partie: - *Comment attribuer un marché négocié.*

- Les nouveaux devoirs d'information de l'administration.
- Contenu de la décision motivée d'attribution.

16h30

5° partie: - *Conclusion et questions*

LES RÈGLES D'EXÉCUTION DANS LE CADRE DES MARCHÉS PUBLICS

Un Marché Public ne s'arrête pas à l'attribution du marché à un candidat.

Une bonne gestion de cette étape finale impose, tant à l'administration qu'à l'entreprise adjudicataire, de mener à bien l'exécution du projet. La loi sur les Marchés Publics légifère le sujet au plus haut niveau.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de la formation est non seulement de parcourir l'ensemble des règles relatives à l'exécution, mais aussi de mettre l'accent sur les implications pratiques que cela suppose dans le chef de l'administration.

Le but c'est de vous que vous repartiez avec un bagage concret!

La formation passera bien entendu la réglementation en revue, mais vous apportera surtout un acquis pratique sur la manière de bien conclure cette étape du marché public.

ORATEUR

Monsieur C. Geldhof

Membre d'une importante entité fédérale

TÉMOIGNAGES

« Très satisfait ! Extrême compétence de Mr. Geldhof ! »

Mr. Gérard Frère, La Poste

« Formateur très pédagogique, compétent et toujours très intéressant ! »

Mr. Rodaro, La Poste

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

- Quelles sont les règles générales d'exécution?
- Quand doit-on appliquer le cahier général des charges ?
- Quelles sont les tâches et obligations du pouvoir adjudicateur?
- Modification dans le marché? Comment cela doit-il être traité?
- Quels sont contrôles possibles et comment doivent-ils se dérouler?
- Comment une administration doit-elle gérer les réclamations et les requêtes?
- Qu'en est-il des sous-traitants?
- Quelles sont les modalités de paiement?
- Quand est-ce qu'une révision de prix est possible?
- Quelles sont les droits du pouvoir adjudicateur en ce qui concerne le cautionnement?
- Comment se règlent les problèmes d'indemnisation?
- Quelles sont les moyens d'action pour l'administration?
- Comment l'administration peut-elle mettre en œuvre ces moyens d'actions?
- Etude de cas pratique

LA NOUVELLE LÉGISLATION SUR LES MARCHÉS PUBLICS

SÉMINAIRE

La nouvelle loi sur les marchés publics a été publiée le 15 février au Moniteur Belge. La commission des marchés publics travaille d'arrache-pied sur les arrêtés d'exécution qui sont attendus pour la fin 2008. A partir du premier février 2008, certaines dispositions de l'actuelle loi du 24 décembre 1993 seront également modifiées en attendant la mise en œuvre de la réforme globale.

Un nouveau mode de passation, de nouvelles procédures, de nouvelles règles, modalités et assouplissements, des définitions nouvelles et plus complètes **sont autant de choses à découvrir et à maîtriser avant la publication des Arrêtés Royaux.**

En suivant cette formation, vous serez prêts à accueillir cette nouvelle législation de manière sereine!

ORATEUR

Monsieur C. Geldhof

Membre d'une importante entité fédérale

TÉMOIGNAGES

« Séminaire très vivant et en accord avec la pratique et la vie réelle de l'administration! »

Mr. Guilmant, conseiller juridique au FOREM

« Orateur très dynamique! Illustration d'une matière ardue par des exemples très concrets! »

Mme Stéphanie Thibaut, La Maison de l'Entreprise

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur
www.ebp.be

PROGRAMME

- Quelles sont les nouvelles définitions de pouvoir adjudicateur, une entité adjudicatrice et entreprise publique?
- Êtes-vous une centrale d'achat?
- Qu'est-ce qu'un processus d'acquisition dynamique
- Peut-on avoir un marché de promotion de fourniture?
- Quels sont les nouveaux cas d'exclusion en matière de sélection qualitative ?
- La durée de vos marchés est-elle limitée à quatre ans?
- Devez-vous dès à présent publier la pondération de vos critères d'attribution?
- Peut-on utiliser des considérations d'ordre éthique et/ou sociale comme critères d'attribution?
- Qu'est-ce que le Dialogue Compétitif?
- Procédures négociées sans publicité suite à des offres irrégulières: qui devez-vous inviter?
- Pouvez-vous acheter quelque chose auprès du curateur d'une faillite?
- Procédures négociées sans publicité, livraisons complémentaires: la réglementation change!
- Qu'est-ce qui change pour la procédure d'appel d'offres général.
- Bientôt des procédures négociées avec publicité, jusqu'à 300.000 euros ?
- Que sont les contrats-cadres? Comment les initier ?
- Quel sort réserver aux informations confidentielles des soumissionnaires ?
- Que coûte la corruption ?
- Quelle est différence entre l'attribution et la notification ?

LES MARCHÉS PUBLICS DE SERVICES

FORMATION

La Loi sur les marchés publics s'applique aussi aux services. Services informatiques, services financiers, services d'assurances... tous font l'objet d'une procédure de passation de marchés.

En tant qu'administration, vous devez de connaître toutes les particularités de la réglementation en la matière. Mais l'application de la Loi sur les marchés publics n'est pas des plus évidentes.

La formation se veut **pratique** avant tout. Elle abordera tous les aspects de l'attribution et de l'exécution des marchés sans oublier certaines spécificités apportées par les modifications nationales et européennes.

Profitez de ce séminaire pour découvrir la nouvelle loi et approfondir vos connaissances en matière de marchés publics de services

ORATEUR

Mr R. De Pessemier

Directeur de la Direction des Marchés Publics au Ministère de la Région de Bruxelles-Capitale, membre de la Commission Fédérale des marchés publics.

TÉMOIGNAGES

« Bon niveau, très instructif! »

Mr Vrebosch, Bruxelles-propreté

«Très intéressant! Exposé par des personnes qui ont des réponses précises! »
Mr. Mouzelard, Ministère de l'Équipement et des Transports

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur
www.ebp.bew

PROGRAMME

- La législation applicable
- Définition de la notion de service : services de catégories A et B - services subsidiés
- concession de services publics
- Prestations mixtes et autres formes de contrats
- Attribution de Marchés Publics de Services Adjudications ou appels d'offre - les diverses possibilités de la procédure négociée - concours de projet - nouveau : dialogue compétitif
- Nouvelles réglementation : procédure et marchés spécifiques ou complémentaires
- Les Règles de publicité belges et européennes
- La sélection qualitative des Marchés Publics de Service *sélection qualitative dans la nouvelle réglementation*
- Droit d'accès : A qui doit-on autoriser ou refuser l'accès aux marchés publics ?
- Information :
quelles informations ne peuvent pas être communiquées - quelles informations doivent être communiquées - qu'en est-il du standstill ?
- Particularités de certains marchés de services: *services bancaires et de placements - services d'assurances - Les marchés relatifs à l'informatisation - les services juridiques - les missions d'architecture - l'administration en tant que prestataire de service*

L'ATTRIBUTION DES MARCHÉS PUBLICS INFORMATIQUES

FORMATION

Vous êtes responsable informatique ou responsable des achats informatiques au sein de votre administration ? Vous êtes alors confronté au douloureux problème de l'équilibre entre vos besoins opérationnels et le respect des règles strictes propres à la législation sur les marchés publics ?

Dans la plupart des cas, cela revient à faire des choix difficiles et à prendre le risque de poser des critères de sélections discriminatoires et que votre procédure soit irrégulière. C'est pour cette raison qu'EBP a créé cette formation.

Ce séminaire propose à l'aide de cas pratiques les solutions pour combiner à la fois la définition des besoins et le cadre législatif propre à ce type d'achats.

CAS PRATIQUES ET TÉMOIGNAGES DE

Mr. Peter Mous, ancien responsable des achats de la Banque Nationale de Belgique, spécialisé dans les achats informatiques

TÉMOIGNAGES

« Un très bon équilibre entre la théorie et la pratique, entre le point de vue juridique et le point de vue technique ! »

Mme. Weustenberg, Province de Liège

« Très professionnel & qualifié, qui partage ses connaissances qu'il me reste à appliquer dès demain ! »

Mr. Hoekman, IGRETEC

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

- Quelles sont les spécificités des marchés informatiques et du secteur des TIC ?
- Comment organiser en interne le processus d'achat ?
- Comment préparer le marché: définition des besoins et prospection ;
- Quelle jurisprudence est d'application ?
- Le choix du mode de passation ;
- Etendre votre marché par procédure négociée ?
- La jurisprudence en vigueur
- Détermination de la valeur du marché, les lots, la durée du marché et les avenants ;
- Les possibilités offertes par la nouvelle loi : le dialogue concurrentiel, les contrats cadres, les centrales d'achats et les systèmes de qualifications
- Que faut-il garder à l'esprit à la rédaction de la publication ?
- Détermination de la valeur – détermination du prix
- Comment respecter les règles de sélection qualitative ?
- Éviter les pièges lors de la rédaction du cahier spécial des charges ?
- Le spectre des droits intellectuels
- L'exécution du marché : les points d'attention !

L'ACHAT DURABLE OU L'INTÉGRATION DE CRITÈRES ENVIRONNEMENTAUX, SOCIAUX ET ÉTHIQUES DANS VOS MARCHÉS PUBLICS

FORMATION

Les produits respectant l'environnement, fabriqués dans des conditions respectueuses de la dignité humaine et l'insertion sociale par le travail sont autant de thèmes que le pouvoir adjudicateur peut désormais activement soutenir.

La Loi prévoit certaines dispositions par lesquelles le pouvoir adjudicateur peut appliquer des critères environnementaux, sociaux et éthiques dans les cahiers des charges pour l'achat de certains travaux, fournitures ou services.

Les règles de ce que l'on nomme « l'achat durable » vous seront expliqués lors de ce séminaire spécialement conçu pour ceux qui se soucient de notre planète et de nos enfants.

PUBLIC CIBLE

Responsables de achats, directeurs de service achats, collectivités locales, intercommunales, juristes, Régions, SPF, responsables de services techniques,...

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le but de cette formation n'est pas de fournir un exposé technico-juridique nébuleux, mais plutôt de se concentrer sur les aspects pratiques qui auront un impact dans votre pratique quotidienne.»

Mr Vanaubel, commune d'Oupeye

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

- Bases légales pour l'emploi de critères environnementaux, sociaux et éthiques conformément aux Directives Européennes sur les marchés publics et à la législation nationale actuelle et future ;
- Définition des différents critères
- L'emploi de ces critères comme :
 - 1° critère de sélection
 - 2° critère d'attribution
 - 3° spécification technique
 - 4° dans le cadre de l'exécution
- Ces critères, si utilisés comme critère de sélection, peuvent-ils être employés comme critère d'exclusion ou plutôt comme critère d'aptitude ?
- L'emploi combiné en tant que spécification technique et en tant que critère d'attribution
- L'influence de l'emploi de tels critères sur le contenu du cahier spécial des charges
- L'emploi de systèmes de management de l'environnement
- L'emploi de labels environnementaux
- L'emploi de labels sociaux
- L'emploi des conventions de base ILO
- La possibilité de marchés réservés
- Développement d'un exemple pratique dans un cahier spécial des charges
- Sites internet adéquats

LES RISQUES D'INTÉGRITÉ DANS VOS PROCÉDURES DE MARCHÉS PUBLICS

FORMATION

Apprenez à détecter et à mesurer les risques de non-conformité et de dérives de toutes sortes dans vos procédures de marchés publics !

On pense souvent que l'achat n'est qu'une question d'exécution. C'est une méprise. Il y a plusieurs raisons pour lesquelles la fonction d'achat est importante pour la direction et l'administration :

1. Il existe une influence croissante de la réglementation européenne, et donc accompagnée d'une croissance des contrôles sur l'application stricte de cette réglementation.
2. Ensuite, l'achat est une des tâches fondamentales des pouvoirs publics où l'exigence d'efficacité et de performance se fait de plus en plus pressante. C'est donc pourquoi une politique d'achat entièrement transparente est nécessaire.
3. Du point de vue de l'intégrité dans la gestion il est également important d'attacher de l'importance à la fonction d'achat. Une procédure d'achat intègre implique une procédure transparente, objective et non-discriminatoire.

Nous vous proposons donc de suivre ce programme ensemble, ainsi, vous saurez ce qui est possible, permis et obligé de faire

PROGRAMME

Matinée

- Qu'est-ce que l'intégrité et pourquoi est-ce important dans une bonne politique d'achat ?
- Pourquoi certains acheteurs commettent des fautes d'intégrité ?

PUBLIC CIBLE

Responsables achats, auditeurs, membre de direction, mandataires politiques, receveurs régionaux, secrétaires communaux, présidents de CPAS, ...

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

- Quels instruments peuvent vous apporter une aide pour mesurer ces risques ?
- La prospection est-elle permise ? Qu'est-ce qu'une bonne prospection ?
- La connaissance préalable et les bases d'exclusion dans la théorie et dans la pratique
- Les incompatibilités, comment les détecter et les maîtriser durablement ?
- Les risques dans l'estimation de la valeur du marché et le saucissonnage
- La bonne utilisation des modes de passation
- Comment lisez-vous l'article 17 ?
- Irrégularité relative = irrégularité arbitraire ?
- La transparence grâce à la motivation et l'obligation d'information
- Les risques d'intégrité après l'attribution : la boîte de Pandore ?

Après-midi

- Etapes de mise en place d'une politique d'intégrité pour votre processus d'achat
- Comment identifier, évaluer et maîtriser les risques d'intégrité dans vos marchés publics ?
- Comment établir un code d'intégrité efficace pour vos marchés publics ?
- Que pouvez-vous atteindre en suivant une formation de dilemme relative à des adjudications publiques ?

LE CONTENTIEUX EN MARCHÉS PUBLICS

FORMATION

Avez-vous déjà été confronté à une procédure de recours en marchés publics ? Saviez-vous comment réagir ? Connaissez-vous vos droits et obligations lors d'un contentieux ?

Les litiges en marchés publics peuvent survenir à n'importe quel stade d'une procédure. Aussi, c'est pourquoi vous devez connaître les règles qui les régissent afin de pouvoir agir de façon préventive ou de savoir comment réagir si le cas se présente.

Lors de cette formation émaillée de cas pratiques et d'exemples concrets, vous verrez quels sont les points de friction fréquents qui demandent toute votre attention. Puisque en marchés publics, le contentieux implique deux parties ou même plus, cette formation s'adresse aussi bien aux entreprises répondant aux marchés publics qu'aux administrations en charge de l'attribution et de l'exécution d'un marché.

ORATEUR :

Mr. Samuel Wauthier

Juriste à la Chancellerie du premier ministre.

Maître Virginie Dor

avocate CMS DeBacker.

PUBLIC-CIBLE

Cette formation s'adresse à toute personne (publique ou privée) impliquée dans une procédure de marchés publics : responsable des achats, account managers, secrétaires communaux et secrétaires adjoints, bid managers, avocats, architectes, responsables techniques, chefs de projets, directeurs juridiques, juristes d'entreprises, responsables juridiques et financiers,...

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

Partie I : le contentieux de l'attribution

1. Difficultés pratiques donnant fréquemment lieu à des recours : (illustrés par des exemples)

Les incontournables de la rédaction d'un CSC ; de la rédaction d'une offre ; de la rédaction d'une décision motivée d'attribution

Comment réagir lors de la réception d'une décision de non attribution

Le fonctionnement et les pièges du mécanisme du standstill

2. Eléments de procédure
Tableaux comparatifs et récapitulatifs des différentes procédures Les éléments théoriques sont illustrés par des exemples concrets : situation factuelle

– problématique – décision du CE/juge judiciaire/CJCE

Le Conseil d'Etat : l'objet du recours, la recevabilité du recours, la suspension, l'annulation, **Le juge judiciaire**

- Le référé judiciaire: Recevabilité, Compétence, Urgence en tant que condition de fond, la balance des intérêts, Portée de la décision
- La réparation : en nature, Par équivalent

Les instances européennes

Partie II : le contentieux de l'exécution
1. Difficultés rencontrées dans le cadre de l'exécution d'un marché : cas pratiques, Analyse au regard de la réglementation, Pistes permettant de sortir un dossier de l'ornière

2. Le contentieux devant de tribunal de première instance : Eléments de procédure, Cas concrets

RÉUSSIR SES MARCHÉS PUBLICS !

SÉMINAIRE

Vous êtes perdu face aux méandres administratifs des marchés publics ? EBP vous aide à vous en sortir !

Les administrations publiques belges dépensent chaque année plus de **50 milliards d'euros**.

Quelle est votre part dans ce marché important ?

Pour beaucoup, le domaine des marchés publics reste un domaine obscur. De plus, les procédures spécifiques et les formalités administratives rendent compliqué l'accès à ces marchés ! **50% des offres sont jugées non-conformes** et sont impitoyablement écartées. **Ce séminaire vous aide à décoder les informations-clé nécessaires à la remise d'une offre conforme et vous permet de passer au travers du premier filet administratif ! Apprenez à maîtriser les règles des marchés publics pour faire de vous un acteur gagnant de ces marchés !**

ORATEUR

Mr Jean-Paul Trum

Directeur des achats au sein de Vivaqua

TÉMOIGNAGES

« Très efficace et tourné vers le côté pratique des aspects complexes de cet univers professionnel. Donne envie de travailler en partenariat avec EBP et donne une bonne idée de la capacité de EBP à pouvoir soutenir et conseiller mes démarches »

Mr. Heinrichs, Atelier Jean Regniers asbl

« Très bon explicatif pour quelqu'un qui n'y connaît rien ! »

Thierry Plaquet, salesmanager CIVATEL

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

- Quels sont vos interlocuteurs au sein de l'administration publique ?
- Quelle est la réglementation en vigueur ? En quoi est-elle importante pour vous ?
- A quoi faut-il faire attention lors de l'analyse de l'avis de marché ?
- Pouvez-vous proposer des variantes ou des extensions à la demande initiale ?
- Comment savoir qui a remporté le marché et pourquoi ?
- Quelles sont les leçons que vous pouvez en tirer pour la prochaine fois ?
- Que pouvez-vous faire si votre facture n'est pas payée dans les temps ?
- Comment pouvez-vous faire valoir vos droits ?
- Que faire en cas de litige ?
- Séance de question-réponse

L'APPLICATION PRATIQUE DE LA RÉGLEMENTATION SUR LES MARCHÉS PUBLICS

SÉMINAIRE

Comment une société doit-elle se préparer au mieux aux nouvelles lois sur les marchés publics ?

Les nouvelles lois sur les marchés publics ont été publiées au moniteur belge le 15 février 2007! A partir du premier février 2008, certaines dispositions de l'actuelle loi du 24 décembre 1993 seront également modifiées en attendant la mise en œuvre de la réforme globale. Comment vous y êtes-vous préparé ?

Les nouvelles lois apportent de nouvelles procédures, des possibilités élargies et de nouvelles opportunités! La meilleure manière de bénéficier de ces nouveautés est de s'y préparer convenablement! En raison du dépassement des délais de transposition imposés par l'Union européenne, le législateur belge a également adopté le 23 novembre 2007 un arrêté transitoire afin de transposer en urgence certaines dispositions obligatoires des directives. Cet arrêté modifie donc la loi du 24 décembre 1993 (toujours en vigueur) et ses arrêtés d'exécution.

Cette formation vous donne dès lors une vue globale de la loi du 24 décembre 1993, telle que modifiée par l'AR du 23 novembre 2007 et se penchera sur les nouveautés apportées par les nouvelles lois qui entrèrent en vigueur fin 2008.

ORATEURS

Mr. Samuel Wauthier

juriste à la chancellerie du premier ministre

Mr. Loïc de Wilde

Senior consultant EBP

TÉMOIGNAGES

« Très clair ! M. L. de Wilde est vraiment expert en la matière et illustre la théorie par des exemples très concrets qui facilitent la compréhension de cette législation lourde ! »

Mme Natacha Oveicy, RICOH Belgium

« Très bonne présentation durant laquelle la théorie est très souvent illustrée par des exemples pratiques (nécessaires pour une telle théorie) »

Mr. Fiasse, Leica Geosystems NV

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

- Aperçu de la réglementation et de sa structure
- Pour qui la législation est-elle d'application? □ Elargissement du champs d'application
- Les enchères électroniques inversées
- Le mécanisme de l'accord-cadre : comment l'appliquer ?
- Problématique de la sélection - Critères de sélection et droit d'accès
- Problématique de l'attribution - Critères d'attribution
- La pondération obligatoire
- Le dialogue compétitif : c'est quoi ?
- Moyens d'intervention de l'administration
- Vos moyens de recours – le « standstill »

COMMENT DEVENIR FOURNISSEUR DES INSTITUTIONS EUROPÉENNES ?

LE CONTENTIEUX EN MARCHÉS PUBLICS

SÉMINAIRE

Toutes les spécificités du processus d'achat des Institutions Européennes !

Beaucoup d'entreprises rêvent de pouvoir devenir fournisseur des institutions Européennes mais sont effrayées par l'ampleur et la complexité des procédures. **Beaucoup regardent de loin ces marchés qui leur semble si inaccessible !** Mais les Institutions Européennes sont également soumises à des règles strictes ! La libre concurrence et les chances égales pour tout acteur économique européen est leur principe fondateur !!! Il suffit savoir quel marché est le plus adapté à sa structure et comment y répondre ! La connaissance des procédures est la clé de la réussite ! EBP organise en collaboration avec Maître Bróna Heenan, avocate chez McDermott, Will & Emery Stanbrook, et spécialiste en marchés publics Européens, un séminaire d'initiation aux procédures d'achat des Institutions Européennes !

PROGRAMME

(ce séminaire est donné en anglais)

1:00-1:15 General introduction to procurement and outline of programme

- overall value of sector
- reasons for procurement rules and their basis under EU law (transparency, equal treatment and non discrimination, free movement within EU)
- principle differences between private and public contracting

ORATEUR

Maître Bróna Heenan
avocate chez McDermott, Will & Emery Stanbrook, et spécialiste en marchés publics Européens.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

1:15-3:15 Overview of EU Directives

- regimes applying to public sector (2004/18/EC) and utilities (2004/17/EC)
- financial thresholds and contracts covered/excluded, CPV
- types of tender procedure and their consequences
- advertising rules and time limits
- selection of contractors (exclusion)
- award procedure
- modern procurement methods following 2004 legislative package (electronic purchasing, dynamic purchasing systems, central purchasing bodies, framework agreements)
- standstill, remedies, rights to debriefing (and its uses)

3:15-3:30 Coffee break

3:30-4:00 Workshop

Using the principles outlined above, we will take examples of recent adverts and identify the important information contained in them, to consider whether or not to make a bid.

4:00-4:30 Rules specific to EU Institutions under the Financial Regulation

- administrative and financial penalties (misrepresentation, failure to supply information required by administration, past breach of obligations in other Community contracts),
- exclusion rules

4:30-5:00 Practical tips on approaching the bidding process (checklist for bid preparation, etc) and for contesting a tender process and alternatives (Commission, Solvit, Ombudsman etc.)

SÉMINAIRE

Avez-vous déjà été confronté à une procédure de recours en marchés publics ? Saviez-vous comment réagir ? Connaissez-vous vos droits et obligations lors d'un contentieux ?

Les litiges en marchés publics peuvent survenir à n'importe quel stade d'une procédure. Aussi, c'est pourquoi vous devez connaître les règles qui les régissent afin de pouvoir agir de façon préventive ou de savoir comment réagir si le cas se présente. Lors de cette formation émaillée de cas pratiques et d'exemples concrets, vous verrez quels sont les points de friction fréquents qui demandent toute votre attention. Puisque en marchés publics, le contentieux implique deux parties ou même plus, cette formation s'adresse aussi bien aux entreprises répondant aux marchés publics qu'aux administrations en charge de l'attribution et de l'exécution d'un marché. Ce séminaire très enrichissant vous donne la parole face aux principaux intéressés !

ORATEUR :

Mr. Samuel Wauthier

Juriste à la Chancellerie du premier ministre.

Maître Virginie Dor
avocate CMS DeBacker.

PUBLIC-CIBLE

Cette formation s'adresse à toute personne (publique ou privée) impliquée dans une procédure de marchés publics : responsable des achats, account managers, secrétaires communaux et secrétaires adjoints, bid managers, avocats, architectes, responsables techniques, chefs de projets, directeurs juridiques, juristes d'entreprises, responsables juridiques et financiers,...

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux et prix sur www.ebp.be

PROGRAMME

Partie I : le contentieux de l'attribution

1. Difficultés pratiques donnant fréquemment lieu à des recours : (illustrés par des exemples)

Les incontournables de la rédaction d'un CSC ; de la rédaction d'une offre ; de la rédaction d'une décision motivée d'attribution

Comment réagir lors de la réception d'une décision de non attribution

Le fonctionnement et les pièges du mécanisme du standstill

2. Eléments de procédure
Tableaux comparatifs et récapitulatifs des différentes procédures Les éléments théoriques sont illustrés par des exemples concrets : situation factuelle

– problématique – décision du CE/juge judiciaire/CJCE
Le Conseil d'Etat : l'objet du recours, la recevabilité du recours, la suspension, l'annulation, **Le juge judiciaire**

- Le référé judiciaire: Recevabilité, Compétence, Urgence en tant que condition de fond, la balance des intérêts, Portée de la décision
- La réparation : en nature, Par équivalent

Les instances européennes

Partie II : le contentieux de l'exécution

1. Difficultés rencontrées dans le cadre de l'exécution d'un marché : cas pratiques,

Analyse au regard de la réglementation, Pistes permettant de sortir un dossier de l'ornière

2. Le contentieux devant de tribunal de première instance : Eléments de procédure, Cas concrets

LES SOIRÉES THÉMATIQUES : UN CONTACT DIRECT AVEC LES ACHETEURS DES ADMINISTRATIONS !

EVÈNEMENT

Les administrations ne sont pas des clients comme les autres : comment savoir quels investissements sont prévus ? Où pouvez-vous rencontrer les responsables des achats des administrations ? Comment échanger vos expériences dans un cadre agréable et détendu et récolter ainsi les informations utiles et les conseils précieux pour vous et votre entreprise ?

C'est le défi qu'EBP s'est lancé avec les Soirées thématiques. Tous les mois, vous pouvez rencontrer des acheteurs publics différents. Nos invités vous dévoilent lors d'un court exposé leur mode de fonctionnement, leurs besoins, leurs achats à venir. Ils vous donnent également de précieux conseils pour répondre avec efficacité aux procédures de marchés publics. Lors de ces soirées, l'accent est résolument mis sur le l'échange de connaissance et d'expériences autour d'un thème central : les marchés publics. Au cours de quatre soirées, venez découvrir huit orateurs responsables du département achats!

Vous y rencontrerez de nombreuses personnes de tous les secteurs d'activités confondus, tous actifs dans les marchés publics !

Vous serez donc en très bonne compagnie lors de nos Soirées thématiques!!

POUR LE DÉROULEMENT PRATIQUE DE LA SOIRÉE ET LE PROGRAMME

consultez www.ebp.be, envoyez un mail à Charles de Peñaranda à l'adresse cpf@ebp.be ou téléphonez-nous au 02/420.68.60

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

dates, heures, lieux
www.ebp.be

Prix 300 eur

Nous avons eu l'honneur de pouvoir accueillir des orateurs des administrations suivantes

La Régie des Bâtiments,
les Communautés Européennes,
la SNCB,
La Poste,
Vivaqua,
la RTBF,
le SPF Finances,
la Police Fédérale,
le Parlement Européen,
l'Université de Liège,
le ministère wallon de l'équipement et des transports,
la cellule e-procurement du SPF Personnel et Organisation,
De Lijn,
la KU Leuven,
le CPAS de Saint-Trond,
l'UZ de Gand,
le Port d'Anvers,...

BULLETIN D'INFORMATION :

INFORMATION

.. Société/administration.....
.. M./Mme.....
.. Fonction.....
.. Adresse.....
.. CP..... Ville.....
.. Tel..... Fax.....
.. E-mail.....

Je désire des informations sur les formations suivantes

- Séminaire de base « Attribuez vos marchés publics de façon correcte ! »
- Séminaire « Comment rédiger un bon cahier spécial des charges? »
- Séminaire « Comment maximiser l'utilisation de la procédure négociée à son profit »
- Séminaire « Les Règles d'exécution dans le Cadre des Marchés Publics »
- Séminaire « La nouvelle législation sur les Marchés Publics »
- Séminaire « Les marchés publics de services »
- Séminaire « L'attribution des marchés informatiques et la réglementation des marchés publics! »
- formation « L'achat durable ou l'intégration de critères environnementaux, sociaux et éthiques dans vos marchés publics »
- formation « Les risques d'intégrité dans vos procédures de marchés publics »
- formation « Le contentieux en marchés publics »
- séminaire « réussir vos marchés publics »
- séminaire « L'application pratique de la réglementation sur les marchés publics et les nouvelles lois ! »
- séminaire « Comment devenir fournisseur des Institutions Européennes ? »
- séminaire « Le contentieux en marchés publics »
- Événement : Les soirées thématiques : un contact direct avec les acheteurs des administrations !
- Séminaire « In-house » (sur mesure et dans vos locaux)
- S'inscrire à la newsletter