

LES MARCHÉS PUBLICS ET CONCESSIONS

Comparaison avec les marchés privés B2B

Cadre juridique européen et français

Cours complet et études de cas

Introduction

Les marchés publics et les concessions représentent un secteur économique majeur en France et en Europe, avec des spécificités juridiques et pratiques qui les distinguent fondamentalement des marchés privés. Ce cours a pour objectif de vous fournir une compréhension approfondie de ces mécanismes, de leur cadre réglementaire et des stratégies de gestion des grands comptes publics.

I. Les bases des marchés publics et concessions

1.1 Définitions fondamentales

Marché public

Un marché public est un contrat conclu à titre onéreux entre un pouvoir adjudicateur (État, collectivités territoriales, établissements publics) et des opérateurs économiques publics ou privés, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services.

Concession

Une concession est un contrat par lequel une autorité concédante confie l'exécution de travaux ou la gestion d'un service à un concessionnaire dont la rémunération consiste dans le droit d'exploiter l'ouvrage ou le service, avec transfert du risque d'exploitation.

1.2 Principes fondamentaux de la commande publique

La commande publique est régie par trois principes constitutionnels :

1. **Liberté d'accès à la commande publique** - Tout opérateur économique doit pouvoir candidater
2. **Égalité de traitement des candidats** - Aucune discrimination entre les candidats
3. **Transparence des procédures** - Information claire et publicité adaptée

1.3 Types de marchés publics

Type de marché	Description
Travaux	Réalisation de tous travaux de bâtiment ou de génie civil
Fournitures	Achat, prise en crédit-bail, location ou location-vente de produits
Services	Prestations de services (conseil, maintenance, transport, etc.)

1.4 Seuils et procédures

Les procédures de passation varient selon les seuils (au 1er janvier 2024) :

- **Marchés sans publicité ni mise en concurrence** : < 40 000 € HT
- **Procédure adaptée (MAPA)** : 40 000 € à 215 000 € HT (État) ou 221 000 € HT (collectivités)
- **Procédures formalisées** : Au-delà des seuils européens

II. Comparaison marchés publics vs marchés privés B2B

2.1 Différences fondamentales

Critère	Marché public	Marché privé B2B
Cadre juridique	Code de la commande publique	Code civil/commercial
Négociation	Limitée et encadrée	Libre
Publicité	Obligatoire	Non requise
Critères de sélection	Définis et pondérés	Libres

2.2 Implications stratégiques pour les entreprises

Approche commerciale

Dans le secteur public, l'approche commerciale doit être adaptée :

- Veille active sur les plateformes de marchés publics
- Constitution de dossiers de candidature robustes
- Respect strict des délais et procédures
- Transparence totale dans les échanges

III. Le cadre juridique européen et français

3.1 Les directives européennes

Les marchés publics sont encadrés par trois directives européennes principales :

- **Directive 2014/24/UE** - Marchés publics classiques
- **Directive 2014/25/UE** - Secteurs spéciaux (eau, énergie, transports)
- **Directive 2014/23/UE** - Concessions

3.2 Le Code de la commande publique

Entré en vigueur le 1er avril 2019, le Code de la commande publique unifie et simplifie les règles applicables. Il se structure en trois parties :

4. Partie législative
5. Partie réglementaire
6. Annexes (formulaires types, avis de publicité)

3.3 Les documents contractuels

CCAG (Cahier des Clauses Administratives Générales)

Documents types qui fixent les dispositions administratives applicables à une catégorie de marchés publics. Il existe 6 CCAG : Travaux, FCS (Fournitures Courantes et Services), PI (Prestations Intellectuelles), TIC (Technologies de l'Information et de la Communication), MI (Marchés Industriels), MOE (Maîtrise d'Œuvre).

CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières)

Document qui fixe les dispositions administratives propres à chaque marché. Il complète ou déroge au CCAG applicable.

CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)

Document qui décrit les prestations à réaliser et définit leurs modalités d'exécution. Il constitue le cœur technique du marché.

IV. Études de cas

4.1 Cas n°1 : Marché de fourniture informatique

Contexte

Une région souhaite renouveler son parc informatique (1500 postes de travail).
Montant estimé : 2,5 millions d'euros HT.

Analyse

- **Procédure** : Appel d'offres ouvert européen (seuil dépassé)
- **Allotissement** : Division en 3 lots (postes fixes, portables, accessoires)
- **Critères** : Prix (40%), valeur technique (40%), délai (20%)

Points clés

- Importance du mémoire technique détaillé
- Nécessité de justifier la capacité logistique
- Engagement sur les délais de livraison

4.2 Cas n°2 : Concession de service public

Contexte

Une commune de 50 000 habitants souhaite déléguer la gestion de son réseau d'eau potable pour une durée de 12 ans.

Analyse

- **Type de contrat** : Concession de service public
- **Transfert de risque** : Le concessionnaire supporte le risque commercial
- **Obligations** : Continuité du service, égalité des usagers

Différences avec un marché public

Marché public	Concession
Paiement par l'administration	Rémunération par les usagers
Risque supporté par l'acheteur	Risque transféré au concessionnaire
Durée généralement courte	Durée longue (amortissements)

V. Glossaire

Termes essentiels des marchés publics

Acheteur public

Pouvoir adjudicateur ou entité adjudicatrice soumis au code de la commande publique.

Allotissement

Division d'un marché en plusieurs lots pouvant être attribués séparément. L'allotissement est le principe, le marché global l'exception.

Avance

Versement d'une partie du montant d'un marché public avant tout commencement d'exécution. Obligatoire si le montant du marché dépasse 50 000 € HT et le délai d'exécution 2 mois.

CAO (Commission d'Appel d'Offres)

Instance collégiale qui attribue les marchés publics passés selon une procédure formalisée par les collectivités territoriales.

DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)

Ensemble des documents fournis aux candidats pour leur permettre de présenter une offre : règlement de consultation, CCAP, CCTP, etc.

DUME (Document Unique de Marché Européen)

Formulaire utilisé dans les procédures de passation de marchés publics européens comme déclaration sur l'honneur attestant que le candidat remplit les critères de sélection.

Groupement d'entreprises

Association de plusieurs opérateurs économiques pour présenter une candidature ou une offre commune. Peut être conjoint (chacun s'engage sur sa part) ou solidaire (engagement collectif).

MAPA (Marché à Procédure Adaptée)

Marché dont les modalités sont librement fixées par l'acheteur en fonction de la nature et des caractéristiques du besoin, dans le respect des principes fondamentaux.

Offre anormalement basse

Offre dont le prix paraît manifestement sous-évalué et de nature à compromettre la bonne exécution du marché. L'acheteur doit demander des justifications avant de la rejeter.

Pouvoir adjudicateur

L'État, les collectivités territoriales et les établissements publics, ainsi que les organismes de droit public.

Règlement de consultation

Document qui fixe les règles de la consultation : modalités de remise des offres, critères de sélection, documents à fournir, etc.

Sourcing (sourçage)

Démarche de l'acheteur visant à identifier les fournisseurs susceptibles de répondre à son besoin et à connaître les solutions disponibles sur le marché.

Variante

Modification, à l'initiative du candidat, de certaines spécifications prévues dans le cahier des charges. Les variantes doivent être expressément autorisées.

Conclusion

La maîtrise des marchés publics et des concessions est essentielle pour les entreprises souhaitant développer leur activité avec le secteur public. Au-delà de la complexité apparente des procédures, c'est une véritable opportunité commerciale qui s'offre aux entreprises capables de s'adapter aux spécificités de ce marché.

Les clés du succès résident dans :

- La connaissance approfondie du cadre juridique
- La capacité à répondre précisément aux besoins exprimés
- Le respect scrupuleux des procédures
- L'anticipation et la veille active
- La qualité rédactionnelle des offres

Ce cours constitue une base solide pour appréhender les marchés publics. Il convient de le compléter par une veille juridique régulière et une pratique assidue pour maîtriser pleinement ce domaine en constante évolution.