

Cursus : La passation et l'exécution des contrats publics

Module I : Les fondamentaux de la commande publique

Pyxis Support

Les fondamentaux des contrats publics

Les contrats publics sont soumis à des principes et réglementations spécifiques qui encadrent strictement leur passation et leur exécution.

Cette formation a pour objectif de vous familiariser avec les règles en vigueur, la typologie des contrats et procédures ainsi que les principaux aspects de la passation et de l'exécution des contrats publics.

Objectifs :

- Connaître les principes directeurs et les acteurs de la commande publique.
- Connaître la réglementation applicable.
- Connaître les grands principes de passation et d'exécution.

Durée : 1 jour

L'expérience PYXIS :

- Des outils concrets fournis à l'issue de la formation.
- Un retour d'expérience sur la passation et l'exécution de plus de 1000 contrats publics.

Thèmes traités par la formation :

Les principes fondamentaux :

- Egalité de traitement
- Transparence
- Responsabilité

Les acteurs de la commande publique :

- Autorités contractantes
- Autorités de contrôle
- Entreprises
- Financeurs

Le cadre législatif, réglementaire et contractuel

Le contenu du dossier d'appel d'offres

Les procédures de passation, les différents types de contrats

Les différents types d'achat :

- Services
- Fournitures
- Travaux
- Prestations intellectuelles

Les principaux aspects de l'exécution du contrat

Programme détaillé – Module 1

| Durée | Séquence | Points abordés | Méthodologie pédagogique |
|--------|--|--|--|
| 15 min | Introduction | Présentation des stagiaires et introduction générale aux enjeux et cadres des contrats publics | <i>Tour de table</i> |
| 30 min | Séquence 1 Les principes fondamentaux et les acteurs de la commande publique | <ul style="list-style-type: none"> Principes : égalité de traitement ; transparence ; responsabilité Autorités contractantes Autorités de contrôle Entreprises Financeurs | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Quiz</i> |
| 1 H | Séquence 2 Le cadre législatif, réglementaire et contractuel | <ul style="list-style-type: none"> Les textes applicables selon les types de contrats Approche comparée de la réglementation des contrats publics en Afrique | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Quiz</i> |
| 1 H 30 | Séquence 3 Les procédures de passation, les différents types de contrats et les différents types d'achat | <ul style="list-style-type: none"> Présentation des caractéristiques particulières des différentes familles d'achat public Présentation des différentes procédures disponibles pour la passation des contrats publics Introduction à l'optimisation des procédures de passation | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| 1 H 30 | Pause déjeuner | | |
| 1 H | Séquence 4 Le contenu du dossier d'appel d'offres | <ul style="list-style-type: none"> Les documents fondamentaux Le contenu des documents contractuels Le contenu des documents non contractuels | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Quiz</i> |
| 2 H | Séquence 5 Les principaux aspects de l'exécution du contrat | <ul style="list-style-type: none"> Les objectifs du suivi de l'exécution des contrats publics La gestion des risques contractuels Le contrôle de la qualité des prestations La gestion de la relation fournisseur La gestion des litiges et contentieux | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| | Echanges avec l'assemblée | <ul style="list-style-type: none"> Questions des participants | <i>Tour de table</i> |

Cursus : La passation et l'exécution des contrats publics

Module 2 : L'optimisation et la sécurisation des procédures de passation des contrats publics

La préparation et le suivi d'une procédure de passation d'un contrat public mobilisent les agents publics pendant de longues périodes et peuvent se révéler incompatibles avec le respect de l'intérêt général ou de la programmation budgétaire.

Cette formation permet de disposer de méthodes et outils pratiques pour assurer l'optimisation des procédures de passation tout en garantissant leur sécurité juridique.

Objectifs :

- Disposer de méthodes et d'outils de rédaction des contrats.
- Sécuriser les procédures de passation.
- Garantir le résultat de l'analyse des offres.

Durée : 1 jour

L'expérience PYXIS :

- Parfaite connaissance de la réglementation applicable.
- Des outils concrets fournis à l'issue de la formation.
- Un retour d'expérience sur la rédaction de plusieurs centaines de contrats publics

Thèmes traités par la formation :

L'optimisation de la rédaction du DAO :

- Outils et méthodes de rédaction
- Avis de publicité
- Le contrat : pièces administratives ; spécifications techniques
- Les critères de jugement des offres

L'optimisation du suivi de la procédure :

- Les relations avec les candidats
- La réception des plis
- L'ouverture des plis
- L'examen de la conformité
- L'analyse des candidatures

L'analyse des offres :

- La recevabilité des candidatures et des offres
- L'analyse des critères techniques
- L'analyse des critères financiers
- Les offres « anormales »
- La notation globale
- La formalisation de l'analyse des offres

Programme détaillé – Module 2

| Durée | Séquence | Points abordés | Méthodologie pédagogique |
|--------|--|--|--|
| 15 min | Introduction | Présentation des stagiaires et introduction générale aux enjeux et cadres des contrats publics | <i>Tour de table</i> |
| 1H30 | Séquence 1 L'optimisation de la rédaction du DAO 1/2 | <ul style="list-style-type: none"> • Outils et méthodes de rédaction • Avis de publicité | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> |
| 1H30 | Séquence 2 L'optimisation de la rédaction du DAO 2/2 | <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat : pièces administratives ; spécifications techniques • Les critères de jugement des offres | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Quiz</i> |
| 1 H 30 | Pause déjeuner | | |
| 1H | Séquence 3 L'optimisation du suivi de la procédure | <ul style="list-style-type: none"> • Les relations avec les candidats • La réception des plis • L'ouverture des plis • L'examen de la conformité • L'analyse des candidatures | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| 1 H | Séquence 4 L'analyse des offres 1/2 | <ul style="list-style-type: none"> • La recevabilité des candidatures et des offres • L'analyse des critères techniques • L'analyse des critères financiers | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| 1H | Séquence 5 L'analyse des offres 2/2 | <ul style="list-style-type: none"> • Les offres « anormales » • La notation globale • La formalisation de l'analyse des offres | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| | Echanges avec l'assemblée | <ul style="list-style-type: none"> • Questions des participants | <i>Tour de table</i> |

Cursus : La passation et l'exécution des contrats publics

Module 3 : La sécurisation de l'exécution des contrats publics

La préparation et le suivi de l'exécution d'un contrat public mobilisent les agents publics pendant de longues périodes et peuvent se révéler incompatibles avec le respect de l'intérêt général ou de la programmation budgétaire.

Cette formation permet de disposer de méthodes et outils pratiques pour assurer la sécurisation de l'exécution des contrats publics.

Objectifs :

- Disposer de méthodes et d'outils de suivi des contrats.
- Sécuriser l'exécution.
- Garantir le résultat attendu.

Durée : 1 jours

L'expérience PYXIS :

- Parfaite connaissance de la réglementation applicable.
- Des outils concrets fournis à l'issue de la formation.
- Un retour d'expérience sur la rédaction de plusieurs centaines de contrats publics

Thèmes traités par la formation :

Les documents relatifs à l'exécution :

- Pièces contractuelles
- Ordres de services
- Bons de commande

Gérer les délais d'exécution :

- Le planning
- Les pénalités

La gestion des modifications du contrat :

- La gestion des imprévus
- La négociation d'avenants
- La négociation de réclamations
- Le changement de titulaire
- La révision des prix

Les opérations de contrôle, vérification et réception

La gestion des contentieux :

- Résiliation
- Résolution des litiges
- Modes alternatifs de règlement des différends

Programme détaillé – Module 3

| Durée | Séquence | Points abordés | Méthodologie pédagogique |
|--------|--|--|--|
| 15 min | Introduction | Présentation des stagiaires et introduction générale aux enjeux et cadres des contrats publics | <i>Tour de table</i> |
| 30 min | Séquence 1 Les documents relatifs à l'exécution | <ul style="list-style-type: none"> • Pièces contractuelles • Ordres de services • Bons de commande | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Quiz</i> |
| 1 H | Séquence 2 Gérer les délais d'exécution | <ul style="list-style-type: none"> • Le planning • Les pénalités | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Quiz</i> |
| 1H30 | Séquence 3 La gestion des modifications du contra | <ul style="list-style-type: none"> • La gestion des imprévus • La négociation d'avenants • La négociation de réclamations • Le changement de titulaire • La révision des prix | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| 1 H 30 | Pause déjeuner | | |
| 1 H | Séquence 4 Les opérations de contrôle, vérification et réception | <ul style="list-style-type: none"> • S'assurer du respect de la qualité et des quantités • Quoi vérifier et quand ? • La réception des prestations • Les garanties contractuelles | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Quiz</i> |
| 2 H | Séquence 5 La gestion des contentieux | <ul style="list-style-type: none"> • Résiliation • Résolution des litiges • Modes alternatifs de règlement des différends | <i>Exposés théoriques illustrés d'exemples</i> <i>Retours d'expériences</i> <i>Mise en situation</i> |
| | Echanges avec l'assemblée | <ul style="list-style-type: none"> • Questions des participants | <i>Tour de table</i> |

Cursus : La passation et l'exécution des contrats publics

Présentation du formateur

Jérémie Embareck

11 ans d'expérience



Compétences conseil

Domaines de compétences

- Contract management
- Droit des contrats publics et privés
- Droit des affaires
- Achat
- Marchés de travaux (infrastructure et bâtiment)
- Maîtrise d'œuvre de grands projets d'infrastructure
- Pré-contentieux et contentieux des marchés publics
- Gestion des réclamations des entreprises de travaux
- Assurance construction et gestion des sinistres

Références Clients

- **Ingénierie contractuelle Ouvrages d'art / Génie Civil / Infrastructure** : SNCF Réseau, Suez Consulting, VNF, SEDIF
- **Conseil juridique** : Suez Consulting, SEDIF

Exemples de projets

- **Ouvrages d'art - Génie Civil** : VNF - Réhabilitation du barrage de Meaux ; VINCI - Construction du Bassin Ganay à Marseille ; Conseil Régional de Guadeloupe - Construction du barrage de Moreau.
- **Ouvrage de production d'eau potable** : Communauté urbaine de Strasbourg ; Champ captant de Plobsheim - passation des marchés de travaux.
- **Ferroviaire** : SNCF Réseau - Etudes de la LGV Poitiers Limoges ; Marseille Provence Métropole - Prolongement du tramway de Marseille - Gestion des marchés de travaux.
- **Conseil juridique** : SEDIF ; Conseil pour la réalisation de plusieurs marchés de travaux.

Publications

- Contributeur, rapport Benchmarking PPP Procurement 2018, Banque Mondiale.
- Contributeur, rapport Benchmarking PPP Procurement 2017, Banque Mondiale.
- Baromètre de la réglementation des marchés publics africains 2017
- Edition du site www.marches-publics-afrique.com

Parcours professionnel

Fonction actuelle

- Consultant PYXIS-SUPPORT

Fonctions précédentes

- Juriste Senior - Contract manager - Suez Consulting
- Responsable marchés publics - CCI Centre
- Responsable marchés et contrats - Chargé de mission ingénierie contractuelle - RFF
- Responsable marchés publics Direction Eau et assainissement - Agglomération du Havre

Formation

- Certificate Program in Public Procurement (MOOC) - Banque Mondiale
- Certificate Program in Contract Management (MOOC) - Banque Mondiale
- Master 2 Contrats publics - Nancy 2
- DESS Droit et gestion des collectivités locales - Université Bordeaux IV
- Maîtrise de droit des affaires - Université de Limoges

Exemples de projets de formations

- Réussir l'exécution des PPP - Forum SEN PPP 2017 - Dakar
- Le contentieux des marchés publics au Mali - Institut de Formation Judiciaire de Bamako 2017
- Le rôle des PPP dans les projets d'industries extractives - Dakar 2017
- Analyse du besoin, du marché fournisseur et analyse des offres - Ministère de l'Environnement 2017 - 2018
- L'optimisation des procédures de passation des marchés publics - Conseil Régional d'Île de France 2017
- La réforme des marchés publics - Perspectives et opportunités - Suez Consulting 2016
- Les marchés privés - Suez Consulting 2016

Projets notables



Bureau opérationnel de suivi du Plan Sénégal Emergent

- Analyse de risques de 9 projets phare du Plan de développement Sénégal Emergent
- Définition d'actions de couverture des risques.
- Objectif : Maîtrise des coûts, délais et qualité de chaque projet

Barrage de Moreau

- Gestion financière et contractuelle des marchés de travaux (80 M €)
- Gestion des décalage planning et des réclamations entreprises



Usine d'eau potable de Neuilly sur Marne

- Suivi de l'exécution des travaux et opérations de réception (20 M €)
- Assistance après réception pour la mise en œuvre des garanties équipements et pour une expertise judiciaire



Electrification ligne Tours - Saincaize

- Suivi de la réalisation des travaux ferroviaires (200 M €)
- Gestion des aléas de chantier et des essais et opérations de réception des travaux



Références formation

2017-2018

Présentation de l'opération

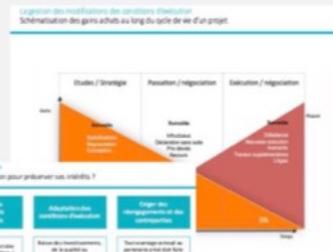
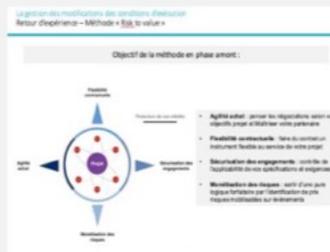
- La Facilité d'appui juridique de la Banque Africaine de Développement a souhaité organiser un atelier de formation dédié aux membres des unités PPP de la zone UEMOA.
- La session de formation a visé à identifier les principales phases et risques à traiter pendant l'exécution des contrats de PPP ainsi qu'à exposer des outils pratiques de gestion de ces contrats.
- Participants : membres des unités PPP de l'espace UEMOA et CEMAC.

Détail de la formation assurée

- Le contrôle de l'exécution des PPP
- L'appréciation de la performance des PPP
- La négociation pendant l'exécution des PPP
- La gestion des modifications des conditions d'exécution
- La résolution des litiges.

Résultats obtenus

- 100% de satisfaction.



Mali - Formation des magistrats 2017 - Contentieux des marchés publics

Présentation de l'opération

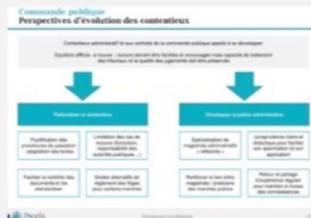
- Le Ministère de la Justice a souhaité que les magistrats puissent bénéficier d'une formation relative au contentieux de la passation et de l'exécution des marchés publics au Mali.
- Une session de formation a été réalisée à l'Institut de Formation Judiciaire de Bamako.
- Participants : Magistrats des tribunaux judiciaires et administratifs et de la Cour Suprême du Mali.

Détail de la formation assurée

- Présentation des principes de passation des marchés publics,
- Présentation des bonnes pratiques et des points de vigilance dans le contentieux de la passation des marchés publics,
- Présentation des principes de l'exécution des marchés publics,
- Retour d'expérience sur le contentieux de l'exécution des marchés publics au Mali,
- Comparaison des contentieux des marchés publics Mali / France
- Perspectives de développement de la justice administrative au Mali

Résultats obtenus

- 100% de satisfaction.



Toubaye Koné
toubaye@hotmail.com

Sénégal – Séminaire de rentrée du Barreau de Dakar 2017

Présentation de l'opération

- Dans le cadre de la rentrée solennelle du Barreau de Dakar 2017, il a été souhaité de proposer une présentation du rôle des Partenariats Publics Privés dans les projets d'industries extractives.
- Une intervention a été réalisée pour détailler les différents aspects de ce type de contrats complexes dans le cadre spécifique des projets d'industrie extractive.

Détail de la formation assurée

- Définition, réglementation applicable
- Opportunités et risques des opérations
- Etude de cas
- Comment réussir un PPP

Résultats obtenus

- 100% de satisfaction

Réussir un PPP : Lignes directrices

- 1. Choisir le bon partenaire
 - PPP compétitifs
 - Contrat de Partenariat
 - Projet complexe et innovant
- 2. Une offre attractive
 - Favoriser la croissance de l'économie et des emplois
 - Offrir un contrat équilibré et sécurisé
- 3. Passer un bon contrat
 - Définir un cadre de référence clair
 - Spécifier les rôles et responsabilités
 - Prévoir les mécanismes de paiement
- 4. Un engagement solide
 - Définir des objectifs clairs
 - Établir des relations de confiance
 - Mettre en place un mécanisme de gestion
- 5. Une collaboration efficace
 - Définir des rôles et responsabilités clairs
 - Mettre en place un mécanisme de gestion

Réussir un PPP : l'analyse des risques comme fil rouge

Exemples de risques :

- Malheur de coût à terminer
- Absence des études d'impact
- Absence des objectifs de performance
- Risques de financement

Quelle couverture dans vos contrats ?

Etude de cas : Exploitation d'un nouveau gisement 1/2

Besoins exprimés pour un Projet d'exploitation d'un nouveau gisement

Allocation de la concession au PPP

Une entreprise à l'initiative de la concession

Lancer l'appel de soumission

Choix de l'investisseur sélectionné

Appeler à la concurrence

Choisir un investisseur capable de garantir la performance

Pyxis Support sur le web

Contact
 Jérôme EMBARECK, Directeur Projets Internationaux
jerome.embareck@pyxis-support.com
 +33 6 86 32 71 67

Cameroun- Séminaire sur les marchés publics à destination des entreprises 2016

Présentation de l'opération

- Afin de favoriser l'accès aux marchés publics, le groupe Pyxis Support a organisé sous le haut patronage du Ministre Délégué à la Présidence de la République en charge des Marchés Publics, un important séminaire à Yaoundé et Douala à destination des entreprises..
- Ce séminaire avait vocation à aider les entreprises camerounaises à développer leur capacité à répondre aux marchés publics en respectant les exigences des maîtres d'ouvrage.

Détail de la formation assurée

- L'analyse des dossiers d'appel d'offres
- La prise en compte des critères de sélection
- Savoir rédiger une offre technique
- Les techniques de négociations
- Etude de cas

Résultats obtenus

- 100% de satisfaction



Présentation de la société



Pyxis-Support

Qui sommes nous ?

Notre équipe

Composée d'experts en achat et en contrats publics, elle maîtrise parfaitement les règles et processus de la commande publique. Elle est à 100% indépendante des groupes privés.

Sa spécialité : les formations contrats publics de haut niveau auprès des dirigeants, chargés de projet et agents chargés de la passation et de l'exécution des contrats publics des autorités contractantes.

Elle vous permet de disposer de son retour d'expérience unique pour rendre les procédures de passation et d'exécution de vos contrats publics plus performantes.

Notre présence sur Internet



The screenshot shows the homepage of the website **Marchés-Publics-Afrique.com**. The header includes the website name and the tagline "Conseil et information sur les marchés publics Africains". Below the header, there is a navigation menu with categories like "Actualités", "Marchés Publics", and "Services". The main content area features a "Bienvenue" message and a section titled "Marchés Publics Afrique.com" with a brief description of the site's purpose. At the bottom, there are three icons representing "ADMINISTRATIONS", "ENTREPRISES", and "TEXTES".

Quelques une de nos actions en Afrique



Participation au séminaire « Droit pétrolier et minier » à Dakar en février 2017 dans le cadre de la rentrée solennelle du barreau de Dakar.

Intervention sur le thème : Quelle place pour les PPP dans les industries extractives ?

Conférence sur le thème du contentieux des marchés publics au Mali, le 4 août 2017 à Bamako.

Cette conférence a permis de détailler le cadre réglementaire et les modalités spécifiques du contentieux de la passation et de l'exécution des marchés publics au Mali



Institut de formation judiciaire - août 2017

Commande publique au Mali - Enjeux, passation, exécution et contentieux des marchés publics





Notre différence : une forte spécialisation

Pyxis Support rassemble les meilleurs spécialistes sectoriels de l'achat et des marchés garantissant à nos Clients l'atteinte de leurs objectifs quels que soient les enjeux et contraintes auxquels ils doivent faire face sur leurs projets.

L'équipe de direction se veut représentative de ce positionnement ; s'appuyant sur une équipe de consultants tous spécialisés en achats et marchés ainsi que sur un réseau de plus de 50 experts.

Pyxis Support : le cabinet de conseil leader de l'ingénierie des marchés stratégiques

Pyxis Support a été fondé en janvier 2014 en développant une nouvelle approche du conseil permettant aux directeurs de projet et maîtres d'ouvrages de surmonter leurs problématiques opérationnelles : l'ingénierie des marchés stratégiques.

Les marchés stratégiques représentent une catégorie à part dans l'achat : ceux dont les modalités d'exécution opérationnelles sont les plus critiques du fait des caractéristiques de l'opération, de leur mode d'acquisition ou de gestion.

Nous vous accompagnons sur toutes les étapes du processus de conception, de passation et d'exécution de vos opérations et marchés en cumulant les compétences achats, contrat et juridiques nécessaires à la sécurisation de vos opérations et à la maîtrise de vos coûts.

Notre réussite sur plus de 500 projets opérationnels menés est à l'origine de notre qualification OPQCM et demeure le vecteur de notre forte croissance.

Présentation de la société

Marchés externalisés



Gagnez en coûts, qualité et délai

L'externalisation des marchés publics vous permet de surmonter les difficultés habituelles liées à la gestion des ressources de votre service ou de votre direction

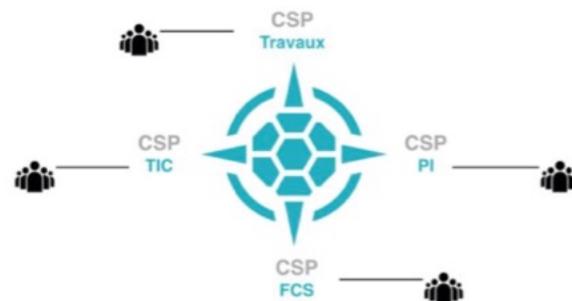
Nous prenons en charge la passation de vos marchés, y compris les plus complexes pour vous apporter une solution flexible sur tout ou partie de votre portefeuille ou de vos procédures.

Notre capacité à intervenir sur tous vos marchés

Nous sommes spécialisés sur les Achats publics et cultivons une parfaite connaissance de vos enjeux.

Nos Centres de Services Partagés sont sectorisés par nature de marchés et composés de juristes marchés spécialisés dans la matière.

Chaque CSP est dirigé par un référent disposant de plus de 10 ans d'expérience dans la matière, répondant à vos problématiques terrain concrètes.



Présentation de la société

Ingénierie achat



Stratégie d'achat

Peser sur l'équilibre coûts, qualité, délais, risques à chaque étape de réalisation des projets suppose d'aligner les leviers mobilisables sur les objectifs projets.

Nous vous accompagnons pour mieux maîtriser le marché fournisseurs, comprendre les coûts générés par les exigences, choisir les procédures les plus appropriées et faciliter la sélection.

Assistance au direction d'opération

Nous vous conseillons les directeurs d'opération sur l'ensemble des problématiques rencontrées lors des étapes de conception, de passation et d'exécution de leurs opérations.

Stratégies d'opération

Concevoir en série la passation de plusieurs dizaines de marchés nécessite une vision stratégique d'ensemble tout comme une parfaite connaissance du tissu concurrentiel.

Nos stratégies d'opération vous permettent de segmenter les achats pour renforcer l'attractivité des projets et sécuriser les risques capacitaires et opérationnels.

Négociations complexes et industrielles

Nous concevons les tactiques de négociation et les menons à vos côtés pour vous permettre de rentrer dans le prix objectif sans dénaturer le projet ; de négocier face aux acteurs majeurs du paysage industriel ou concurrentiel.

Présentation de la société

Ingenierie contractuelle



Ingenierie contractuelle

Contract management

Maîtrise du coût à terminaison de vos opérations

Nous permettons la maîtrise du coût à terminaison de vos opérations via notre méthodologie "Risk to Value" :

- Identification des risques résiduels non traités en AVP ou en PRO par vos maîtres d'œuvre, BET ou AMO technique.
- Formalisation des actions de couvertures contractuelles
- Monétisation des risques (prix risques) pour gérer les aléas sans recourir aux avenants.

L'enjeu est que votre contrat s'adapte à votre projet et vous permette de gérer les risques et incertitudes à venir tout en réduisant les provisions et le potentiel de réclamations de vos titulaires.

Contractualisation des engagements

Notre méthode unique d'établissement et de contractualisation du plan de couverture des risques opérationnels et industriels permet de sécuriser votre projet et son management.

Notre double clé de lecture achats et juridique permet de disposer de clauses adaptées à vos opérations, d'application aisée.

Votre contrat devient flexible, agile, pour s'adapter aux aléas que vous allez rencontrer.

Optimisation des procédures de passation

La passation des marchés dans le cadre de grands projets ou d'opérations complexes suppose de penser les procédures de passation sous un angle tactique.

Notre expérience des procédures négociées, dialogues compétitifs, partenariats d'innovation et marchés de conception-réalisation permet de sécuriser votre procédure et transformer votre stratégie à chaque étape de vos marchés.

Suivi d'exécution et gestion des litiges

Nos équipes ont pu gérer les phases de transition, de modification ou de litiges en suivi d'exécution des plus gros marchés industriels.

Nous vigilons les échanges que vous avez avec vos fournisseurs pour éviter que les engagements que vous prenez se retournent contre vous.

Nous vous accompagnons dans la qualification et la négociation des réclamations tout comme dans le traitement de leurs conséquences (transaction, avenant, mise en demeure...).

Contact

Jérémie Djamel EMBARECK, Directeur Projets Internationaux

jeremie.embareck@pyxis-support.com

+33 6 85 33 71 67