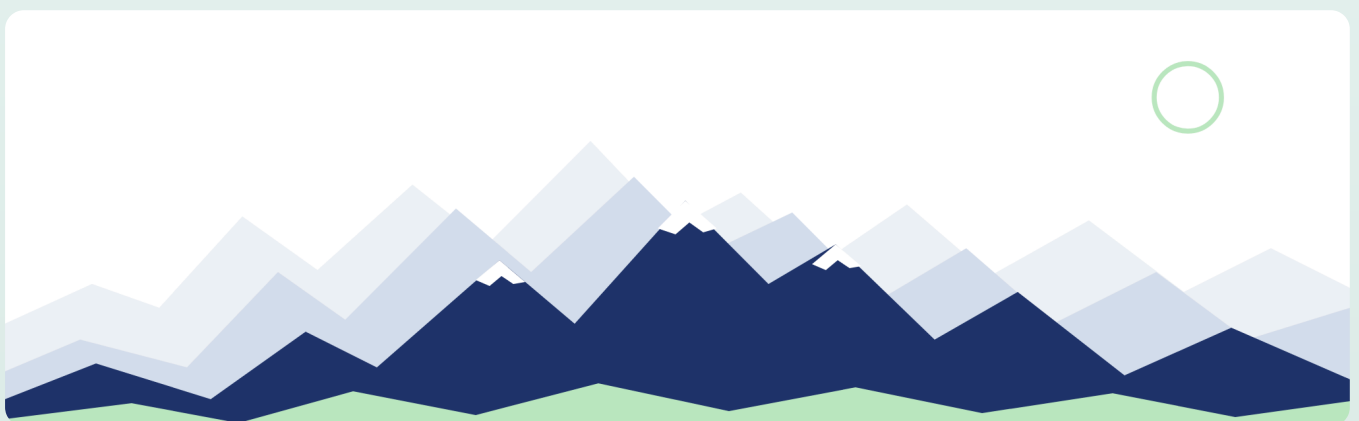


GUIDE

Comment répondre aux marchés publics des Jeux d'hiver 2030

NOVLAW vous propose un mode d'emploi pour accéder aux **2,4 milliards d'euros d'achats** des Jeux Olympiques et Paralympiques (JO et JOP) d'hiver des Alpes françaises 2030.

Ce guide s'adresse aux entreprises qui envisagent de répondre aux marchés publics lancés pour l'organisation des Jeux, ainsi qu'aux structures qui les accompagnent.

**Laurent Bidault**

Avocat associé fondateur — droit de la commande publique

Maïté Cano

Avocate associée — droit de la commande publique

Sommaire

◆ Les Jeux d'hiver 2030 en chiffres	3
1 Où trouver les marchés des JO et JOP	5
2 Comment lire un appel d'offres ?	7
3 Faut-il être seul ou bien accompagné ?	10
4 Comment sécuriser sa candidature ?	12
5 Comment bien préparer son offre ?	14
6 Le critère social et environnemental	16
7 Déposer la réponse	17
8 Et après ? Réussir l'exécution du marché	18
9 Checklist « prêt à répondre »	19
◆ L'équipe Droit public de NOVLA ^W Avocats	20

L'ensemble des encadrés « pour aller plus loin » renvoie aux ressources publiées sur novlaw.fr.

LES AUTEURS



Laurent Bidault

Avocat associé fondateur — droit de la commande publique

l.bidault@novlaw.fr
06 82 50 69 74



Maïté Cano

Avocate associée — droit de la commande publique

m.cano@novlaw.fr
07 59 70 40 57

Les Jeux d'hiver 2030 en chiffres

2,4 Md€

d'achats cumulés annoncés

≈ 40

ouvrages pérennes à livrer
avant le 1^{er} février 2030

2026 → 2029

consultations qui
s'échelonnent

2026-2027

l'essentiel des positions se
prend, via les accords-
cadres

Les Jeux Olympiques et Paralympiques d'hiver (JO et JOP) des Alpes françaises 2030 ouvrent la plus importante opportunité en matière d'achat public depuis Paris 2024 : plus de 2,4 milliards d'euros d'achats cumulés annoncés, une quarantaine d'ouvrages pérennes à livrer avant le 1^{er} février 2030, et des consultations qui s'échelonnent de 2026 à 2029.

! LE PIÈGE DES ACCORDS-CADRES

L'essentiel des besoins récurrents et des prestations multi-attributaires sera verrouillé dès 2026-2027. Manquer la consultation d'un accord-cadre initial, c'est s'interdire mécaniquement de concourir à l'ensemble des marchés subséquents ou bons de commande émis jusqu'en 2030 sur ce périmètre. Sur les Jeux, le retard ne se rattrape pas en cours de route.

Qui achète ?

Acheteur	Nature	Périmètre et volume annoncé
SOLIDEO Alpes 2030	Établissement public de l'État, créé par le décret n° 2025-119 du 10 février 2025	Livraison d'environ 40 ouvrages pérennes : sites de compétition, villages, accès, infrastructures. Maître d'ouvrage direct ou superviseur de maîtres d'ouvrage tiers. 1,4 Md€ annoncés, dont environ 800 M€ de financements publics.
COJOP Alpes 2030	Personne morale de droit privé chargée d'organiser les Jeux	Achats de l'événement : infrastructures temporaires, restauration, sécurité privée, technologie, transport, production événementielle, prestations intellectuelles, ressources humaines. 1,4 Md€ annoncés.
Collectivités territoriales et délégataires	Régions, départements, communes, syndicats mixtes, concessionnaires de remontées mécaniques	Opérations connexes : voiries, réseaux, hébergement, aménagements de stations. Publicité dispersée, hors plateforme olympique.

i BON À SAVOIR

La SOLIDEO comme le COJOP sont **soumis au code de la commande publique**.

Liberté d'accès, égalité de traitement des candidats, transparence des procédures et bonne utilisation des deniers publics s'appliquent intégralement. Un marché olympique n'est pas un contrat privé négocié de gré à gré : c'est un marché public, avec les règles et les repères du droit commun.

Répondre aux marchés publics des JO d'hiver 2030

Les 7 étapes clés



L'étape 2 reste décisive

Une analyse rigoureuse du DCE conditionne la réussite de votre réponse et sécurise vos ressources.



1 Où trouver les marchés des JO et JOP

La plateforme Marchés 2030

Le COJOP et la SOLIDEO centralisent leurs avis d'appel public à la concurrence sur une plateforme unique : marches2030.org.

Elle donne accès à quatre ressources que peu d'entreprises exploitent réellement :

- **Les avis en cours** : avec l'entité émettrice, la catégorie d'achat et la date limite de remise.
- **Le calendrier et la cartographie des achats** : quelles familles seront consultées, et quand. C'est un outil de planification commerciale, pas une brochure.
- **Les stratégies d'achats** du COJOP et de la SOLIDEO. Celle du COJOP est annexée à tous ses marchés : elle devient opposable au stade de l'exécution.
- **L'annuaire des entreprises** : référencement gratuit, utilisé par les acheteurs pour leur sourcing et par les opérateurs pour constituer des groupements ou identifier des sous-traitants.

MARCHÉS 2030 — marches2030.org

Avis en cours · calendrier et cartographie des achats · stratégies d'achats du COJOP et de la SOLIDEO · annuaire des entreprises

▼ elle renvoie vers ▼

PROFILS D'ACHETEURS — marches-publics.info · achatpublic.com · emarchespublics.com · BOAMP / JOUE

Le dépôt réel : retrait du dossier de consultation · questions · dépôt des plis

La plateforme olympique centralise les avis de publicité : le retrait du dossier, les questions et le dépôt des plis s'effectuent sur les profils d'acheteurs.

Les profils d'acheteurs : c'est là que l'on dépose son offre

La plateforme olympique centralise les avis de publicité. Le retrait du dossier de consultation, les questions et le dépôt des plis s'effectuent sur les profils d'acheteurs vers lesquels elle renvoie :

- marches-publics.info
- achatpublic.com
- emarchespublics.com
- Le BOAMP pour les marchés des collectivités et des délégataires, ainsi que le JOUE au-delà des seuils européens.

✓ NOS CONSEILS

- S'inscrire sur ces plateformes et y créer un profil d'entreprise complet.
- Paramétrer des alertes par famille d'achats, par code CPV et par zone géographique.
- S'enregistrer dans l'annuaire de Marchés 2030 : il sert au sourcing des acheteurs et à la recherche de partenaires.
- Garder une veille multicanale : les marchés des collectivités et des exploitants de domaines skiables ne remontent pas tous sur la plateforme olympique.

! LE PIÈGE FRÉQUENT

- Lors du téléchargement du DCE sur la plateforme, refuser de recevoir les mises à jour : c'est prendre le risque de ne pas être informé d'une modification de la consultation (délai de réponse, périmètre des prestations, nouveau document...).

➔ POUR ALLER PLUS LOIN

- Les procédures formalisées : appel d'offres, procédure avec négociation, dialogue compétitif
- Les pièces d'un marché public : DCE, RC, CCAP, CCTP
- Les règles et principes de passation d'un marché public

2 Comment lire un appel d'offres ?

Quand une consultation vous intéresse, vous téléchargez un dossier de consultation des entreprises — le DCE.

Ce que contient le DCE

Pièce	Ce qu'elle contient	Ce que vous en faites
L'avis de marché (AAPC)	L'annonce publiée : objet du marché, acheteur, procédure, date limite, adresse de retrait du dossier.	Première lecture : le marché entre-t-il dans votre domaine ?
Le règlement de la consultation (RC)	Les règles du jeu de la procédure : pièces à remettre, capacités exigées, critères de jugement et pondération, modalités de dépôt.	À lire en premier et intégralement. C'est la pièce qui décide de votre réponse.
Le CCTP	Cahier des clauses techniques particulières : le besoin de l'acheteur, les spécifications, les performances attendues.	Évaluation technique : savez-vous faire, avec quels moyens, à quel coût ?
Le CCAP	Cahier des clauses administratives particulières : prix et révision, délais, pénalités, modalités de paiement, avance, garanties, résiliation.	Évaluation des obligations contractuelles (délais, pénalités, etc.) À lire avant de chiffrer.
L'acte d'engagement (AE)	Le document par lequel vous vous engagez : identité, montant, délais, sous-traitance déclarée.	À compléter et signer selon les modalités du RC — un par consultation.
Les annexes financières	BPU (bordereau des prix unitaires), DQE (détail quantitatif estimatif), DPGF (décomposition du prix global et forfaitaire), CEP (cadre d'engagement de performance).	À remplir intégralement, sans modifier la structure du document.
Le cadre de réponse technique	Trame imposée par certains acheteurs pour le mémoire technique, parfois avec un nombre de pages limité.	Obligatoire quand il existe : votre plaquette ne le remplace pas.
Les pièces annexes	Plans, études, diagnostics, CCAG applicable (travaux, fournitures et services, prestations intellectuelles, techniques de l'information, maîtrise d'œuvre).	Le CCAG est le socle contractuel : le CCAP ne fait qu'y déroger sur certains points.

Bien lire le règlement de la consultation : les huit points d'attention

Une lecture attentive du RC suffit à décider si la consultation est abordable.

D'expérience, ces huit points sont à relever systématiquement :

- 1 **L'objet et l'allotissement.** Combien de lots, lesquels, quel est leur périmètre ? Peut-on candidater à plusieurs lots, et y a-t-il un nombre maximal de lots attribuables à une même entreprise ?
- 2 **La procédure.** Appel d'offres ouvert : l'offre remise est définitive, il n'y aura pas de négociation. Procédure avec négociation ou procédure adaptée : un échange est vraisemblablement possible après la remise. Cela change la façon de calibrer son offre.
- 3 **La date et l'heure limites, et la plateforme de dépôt.** À noter immédiatement dans l'agenda, avec un point d'étape interne quelques jours avant.
- 4 **La composition exacte du dossier.** Le RC liste séparément les pièces de la candidature et les pièces de l'offre. Recopiez ces deux listes telles quelles : elles deviennent votre check-list de dépôt.
- 5 **Les conditions de participation.** Niveaux minimaux de capacité : chiffre d'affaires exigé, nombre et nature des références demandées, qualifications ou certifications requises. C'est le test « go / no go » : si vous ne les remplissez pas seul, il faut un groupement.
- 6 **Les critères de jugement et leur pondération.** Le RC indique les critères, leur poids et souvent des sous-critères. Cette grille est le plan de votre mémoire technique : reprenez-en l'ordre et les intitulés.
- 7 **Les variantes et les prestations supplémentaires éventuelles (PSE).** Sont-elles autorisées, interdites ou obligatoires ? Une PSE obligatoire non chiffrée rend l'offre incomplète.
- 8 **Les modalités pratiques et techniques.** Pièces à signer ou non, format des fichiers, durée de validité des offres, visite de site obligatoire et sa date, date limite des questions.

! LE PIÈGE DE L'OFFRE IRRÉGULIÈRE

Une offre est irrégulière lorsqu'elle **ne respecte pas les exigences des documents de la consultation** : pièce manquante, cadre de réponse non utilisé, grille de prix incomplète, prestation non conforme au CCTP, ou modification des pièces contractuelles (réserves sur le CCAP, ajout de conditions générales de vente).

Le piège tient à ce que rien ne se voit au dépôt : la plateforme accepte le pli, aucun message n'alerte le candidat, et l'irrégularité n'est constatée qu'à l'analyse. L'acheteur peut autoriser une régularisation, mais il n'y est jamais tenu et elle ne peut porter ni sur le prix, ni sur les caractéristiques substantielles de l'offre.

Faire relire le CCAP et le CCAG applicable avant de s'engager révèle les clauses de pénalités et de résiliation qui pèseront sur toute la durée du marché : c'est l'un des axes d'intervention de notre [équipe marchés publics](#).

i POSER DES QUESTIONS EST UN DROIT — ET PEUT ÊTRE UN AVANTAGE

Toute consultation comporte un canal de questions sur la plateforme, ouvert jusqu'à une date limite indiquée au RC. Les réponses de l'acheteur sont communiquées à l'ensemble des candidats et complètent le dossier. Une ambiguïté du CCTP, une incohérence entre deux pièces, un doute sur une quantité : mieux vaut poser la question que deviner. Les acheteurs attendent ces questions, qui leur permettent aussi de sécuriser leur procédure.

Les sigles à connaître

Sigle	Signification	Sigle	Signification
DCE	Dossier de consultation des entreprises	BPU	Bordereau des prix unitaires
AAPC	Avis d'appel public à la concurrence	DQE	Détail quantitatif estimatif
RC	Règlement de la consultation	DPGF	Décomposition du prix global et forfaitaire
AE	Acte d'engagement	PSE	Prestation supplémentaire éventuelle
CCAP	Cahier des clauses administratives particulières	DC1 / DC2	Formulaires de candidature
CCTP	Cahier des clauses techniques particulières	DC4	Déclaration de sous-traitance
CCAG	Cahier des clauses administratives générales	DUME	Document unique de marché européen
MAPA	Marché à procédure adaptée	DGD	Décompte général et définitif

→ POUR ALLER PLUS LOIN

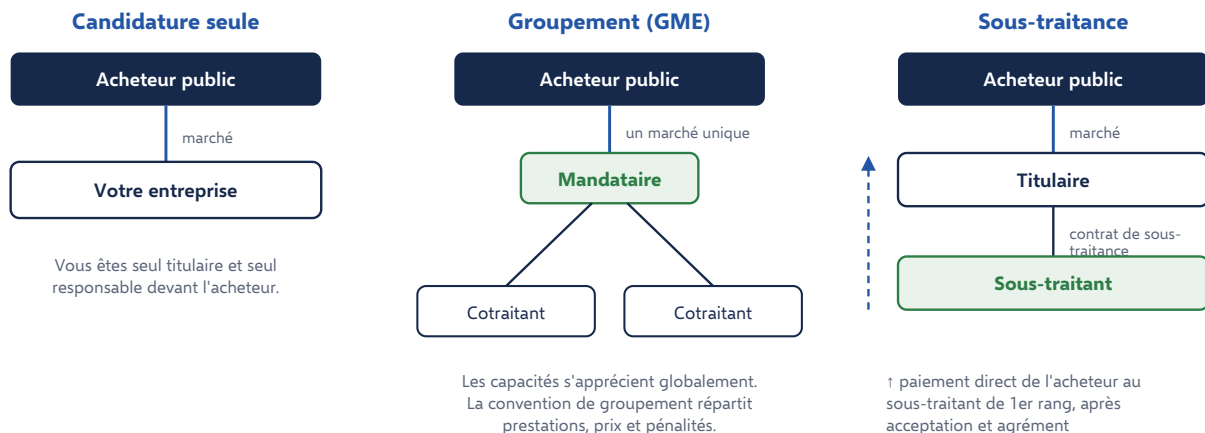
- Les pièces d'un marché public : DCE, CCAP, CCTP et les autres
- Les procédures formalisées : appel d'offres, procédure avec négociation, dialogue compétitif
- Le marché à procédure adaptée (MAPA)
- La définition du besoin en marché public

3 Faut-il être seul ou bien accompagné ?

Candidature seule, groupement ou sous-traitance : le choix dépend du montant du lot, des prestations attendues et des capacités exigées par l'acheteur. Il se décide lot par lot, et non une fois pour toutes.

Sur les marchés des Jeux, une partie des opérations sera confiée à des groupements associant conception et réalisation : la réponse collective y est souvent la voie d'accès la plus réaliste pour une PME.

TROIS FAÇONS DE RÉPONDRE, TROIS RELATIONS CONTRACTUELLES



Mode	Quand le choisir	Ce qu'il faut sécuriser
Candidature seule	Lot dimensionné à vos capacités. Trésorerie compatible avec les délais de paiement.	Vérifier les exigences du règlement. Disposer des capacités demandées : chiffre d'affaires, références similaires, moyens humains adaptés.
Groupement momentané d'entreprises (GME)	Lot excédant vos capacités seules ou exigeant des compétences complémentaires. Les capacités du groupement s'apprécient globalement.	Rédiger une convention de groupement : forme conjointe ou solidaire, mandataire, répartition des prestations, des prix et des pénalités. Choisir des partenaires compatibles avec ces exigences.
Sous-traitance	Peut être déclarée lors de l'appel d'offres ou après l'attribution (DC4), par un candidat seul comme par les membres d'un GME.	Le sous-traitant n'est pas titulaire : il doit être accepté et ses conditions de paiement agréées. Le titulaire reste responsable des prestations sous-traitées. Le sous-traitant de rang 1 bénéficie du paiement direct.

✓ NOS CONSEILS

- Définir par écrit la répartition des prestations et des prix dans une convention de groupement.
- Vérifier que vos assurances couvrent les prestations que vous vous engagez à réaliser, y compris comme cotraitant.

! LES PIÈGES FRÉQUENTS

- Un groupement constitué dans l'urgence, sans convention écrite ni mandat formalisé.
- Une répartition des prestations qui ne correspond pas aux capacités déclarées de chaque membre.
- Une sous-traitance non déclarée, qui prive le sous-traitant du paiement direct et expose le titulaire.
- Envisager une évolution de la composition du groupement après la remise de l'offre et l'attribution du marché : la composition du groupement est intangible, sauf rares exceptions.

➔ POUR ALLER PLUS LOIN

- [Groupement d'entreprises et marchés publics : le guide complet](#)
- [Sous-traitance : caution personnelle et délégation de paiement](#)
- [L'allotissement : principe, exceptions et modalités d'attribution des lots](#)

4 Comment sécuriser sa candidature ?

Répondre à un appel d'offres, même en sous-traitance, impose de remettre des pièces administratives. La majorité des évictions n'ont rien à voir avec le prix ou la qualité technique : elles sanctionnent un dossier incomplet ou une pièce périmée.

ENVELOPPE 1 — CANDIDATURE

CE QUE L'ACHETEUR VÉRIFIE

Identité, habilitation du signataire, régularité fiscale et sociale, absence de motif d'exclusion, capacités financières et techniques.

CE QU'IL EN FAIT

Un contrôle binaire : conforme ou non. Aucune note. L'acheteur n'est pas tenu de vous inviter à compléter votre dossier.

▼ une candidature écartée = une offre jamais ouverte ▼

ENVELOPPE 2 — OFFRE

CE QUE L'ACHETEUR EXAMINE

Acte d'engagement, mémoire technique, moyens et calendrier, grilles de prix, engagements sociaux et environnementaux.

CE QU'IL EN FAIT

Une note, critère par critère, selon la pondération annoncée au règlement de la consultation.

- **Habilitation** : Kbis de moins de trois mois, pouvoir du signataire, RIB, attestation d'assurance responsabilité professionnelle et, pour les travaux, attestation d'assurance décennale.
- **Régularité fiscale et sociale** : attestation de vigilance URSSAF, attestation de régularité fiscale à jour, liste nominative des travailleurs étrangers le cas échéant.
- **Déclaration sur l'honneur** : absence de cas d'exclusion (condamnations pénales) et situation au regard des procédures collectives (redressement, liquidation).
- **Capacités économiques et financières** : chiffre d'affaires des trois derniers exercices.
- **Capacités techniques et professionnelles** : liste de références de prestations ou de travaux similaires avec dates, descriptifs et montants ; liste des moyens humains et matériels ; certificats et qualifications (Qualibat, ISO, MASE...).
- **Formulaires DC1 et DC2**, ou DUME lorsque l'acheteur l'accepte.

✓ NOS CONSEILS

- Préparer les pièces administratives en amont : elles serviront pour tous les appels d'offres. Un dossier administratif permanent, avec une date de péremption par pièce et une alerte de renouvellement, est ce qui distingue les entreprises qui répondent de celles qui renoncent faute de temps.
- Lire le règlement de la consultation et remettre exactement les pièces demandées. L'acheteur n'est pas obligé de vous inviter à compléter votre candidature : il peut rejeter le dossier en l'état.
- Remplir un DC1 et un DC2 pour chaque consultation : ces formulaires ne se recyclent pas.
- En groupement, vérifier quelles pièces sont exigées de chaque membre et non du seul mandataire.

! LES PIÈGES FRÉQUENTS

- Attestations fiscales et sociales qui ne sont plus à jour au jour de la remise.
- Pouvoir de signature établi au nom d'une personne qui a quitté l'entreprise.
- Absence du pouvoir habilitant le signataire à engager l'entreprise.
- Pièces manquantes par rapport à la liste du règlement de la consultation.

! ATTENTION

Une candidature incomplète ou insuffisante, et le dossier est écarté avant même l'examen de l'offre.

→ POUR ALLER PLUS LOIN

- Qui peut candidater à un marché public ?
- Les critères de sélection des candidatures et les niveaux minimaux de capacité
- Candidature à un marché public et redressement judiciaire

5 Comment bien préparer son offre ?

Les pièces de l'offre sont toujours décrites dans le règlement de la consultation, et elles sont notées selon les critères de jugement qu'il définit. Il faut étudier ces critères et dimensionner son offre en fonction d'eux : l'acheteur ne note pas votre entreprise, il note ce que votre offre prouve au regard de sa grille.

Les pièces généralement demandées :

- L'acte d'engagement.
- Un mémoire technique définissant la méthodologie d'exécution des prestations.
- La présentation de l'équipe dédiée (CV, références, pilotage) et des moyens matériels affectés.
- Un calendrier d'exécution.
- La grille de prix : BPU, DQE, CEP ou DPGF selon la consultation.

✓ NOS CONSEILS

- Préparer en amont les CV, la liste des moyens matériels, la description de l'organisation interne et la méthodologie : ces éléments serviront pour tous les appels d'offres.
- Structurer le mémoire technique selon l'ordre et les intitulés exacts des critères du règlement de la consultation. Ce que l'acheteur ne trouve pas n'est pas noté.
- Utiliser le « cadre de réponse technique » lorsque l'acheteur en impose un : il n'est pas facultatif.
- Adapter le mémoire technique à chaque consultation et remplir un acte d'engagement par consultation.
- Justifier le prix : une décomposition cohérente protège d'une demande de justification au titre de l'offre anormalement basse, à laquelle une réponse vague ou tardive conduit au rejet.
- Rédiger son offre au regard des critères : elle doit être le miroir exact de la grille de notation. Si la méthodologie pèse 50 % de la note, c'est sur cette partie qu'il faut mettre l'accent.
- Surveiller l'équilibre entre le prix et la technique : si le prix représente plus de la moitié de la note finale, c'est sans doute là que tout se jouera.

! LES PIÈGES FRÉQUENTS

- Remettre sa plaquette commerciale type sans remplir le cadre de mémoire technique.
- Ne pas remettre toutes les pièces de l'offre.
- Ne pas lire les critères de jugement des offres, ni leur pondération.
- Ne pas remettre les grilles de prix (BPU, DQE, DPGF), ou remettre des prix incomplets.
- Modifier les pièces contractuelles : réserves sur le CCAP, ajout de conditions générales de vente.

! ATTENTION

Une offre irrégulière est rejetée. L'acheteur peut autoriser une régularisation, mais il n'y est jamais tenu.

→ POUR ALLER PLUS LOIN

- Mémoire technique : 10 erreurs qui font perdre un appel d'offres
- La méthode de notation des critères d'attribution
- Offre anormalement basse : comment réagir à une demande de justification
- Offre irrégulière : quand l'acheteur peut vous laisser régulariser

6 Le critère social et environnemental

Les marchés du COJOP et de la SOLIDEO intègrent un critère social et environnemental pondéré à 20 % minimum, porté jusqu'à 30 % pour les marchés stratégiques. C'est la spécificité majeure des marchés olympiques : sur des offres techniquement proches, c'est ce critère qui pourrait faire la différence.

20 %

minimum — la pondération du critère social et environnemental dans les marchés du COJOP et de la SOLIDEO

30 %

jusqu'à 30 % pour les marchés stratégiques

Ces critères ne sont pas déclaratifs. Ils s'appuient sur des justificatifs, à préparer en amont :

ENVIRONNEMENT

Certification ou système de management environnemental, bilan carbone, écoconception, matériaux recyclés ou biosourcés, réemploi et location plutôt qu'achat, sobriété énergétique, limitation des flux logistiques en montagne, gestion de l'eau et des déchets.

SOCIAL

Heures d'insertion, recours aux entreprises adaptées et aux ESAT, accessibilité des solutions, maintien dans l'emploi, égalité professionnelle, conditions de travail.

TERRITOIRE

Valeur créée dans les territoires hôtes, partenariats avec des entreprises locales, montée en compétences, emplois pérennes.

! SURPROMETTRE COÛTE AUSSI CHER QUE SOUS-ESTIMER

Les engagements du mémoire deviennent contractuels. La stratégie des achats du COJOP est annexée à ses marchés et le suivi d'exécution repose sur des indicateurs partagés, avec possibilité d'audit externe sur les contrats sensibles. Un engagement non tenu se paie en plan d'actions correctives, puis en pénalités.

✓ NOS CONSEILS

- Rassembler les preuves avant la consultation : certificats en cours de validité, bilan carbone du dernier exercice, bilan des heures d'insertion réalisées, conventions avec des structures adaptées.
- Chiffrer les engagements plutôt que de les décrire : un nombre d'heures, un pourcentage de matériaux réemployés, un nombre de rotations logistiques évitées.
- Ne promettre que ce qui est réalisable avec les moyens réellement mobilisables sur l'opération.
- Pour les structures de l'économie sociale et solidaire, les entreprises adaptées et les ESAT : surveiller les marchés réservés, qui constituent une porte d'entrée spécifique.

➔ POUR ALLER PLUS LOIN

- Le critère qualité, sécurité et environnement (QSE) en marché public
- La définition du besoin et le développement durable
- La sélection des offres : critères admis et pondération

7 Déposer la réponse

Le dépôt des réponses aux appels d'offres est entièrement dématérialisé.

L'offre doit être déposée avant la date et l'heure limites, sur la plateforme de dématérialisation désignée par le règlement de la consultation. Le chargement des pièces peut prendre un temps non négligeable.

✓ NOS CONSEILS

- Faire un dépôt test si vous ne connaissez pas la plateforme.
- Vérifier la validité de vos certificats de signature électronique avant le jour du dépôt.
- Commencer le chargement des pièces plusieurs heures avant l'heure limite.
- Remettre toutes les pièces dans les formats demandés par l'acheteur.
- Vérifier quelles pièces doivent être signées, notamment électroniquement, et lesquelles ne doivent pas l'être : le règlement de la consultation le précise.
- Conserver l'accusé de réception horodaté délivré par la plateforme.

! LE PIÈGE FRÉQUENT

- Commencer le dépôt à la dernière minute. Un chargement interrompu à l'heure limite est un pli hors délai : la plateforme n'accepte pas les offres tardives et l'acheteur n'a aucun pouvoir d'appréciation.

! ATTENTION

Un pli hors délai est rejeté automatiquement, sans examen.

→ POUR ALLER PLUS LOIN

- Les pièces d'un marché public : DCE, RC, CCAP, CCTP
- Les données essentielles des marchés publics : ce que l'acheteur publie après l'attribution

8 Et après ? Réussir l'exécution du marché

Décrocher le marché est une étape ; l'exécuter dans de bonnes conditions en est une autre.

Six réflexes qui évitent les difficultés

- 1 **Les ordres de service.** Tout ordre modifiant les prestations, les délais ou les quantités doit être écrit et daté. Une prestation exécutée sur simple demande orale est difficile à faire payer.
- 2 **Les délais.** Signaler et documenter en temps réel les causes d'allongement : intempéries, retard de mise à disposition, ordre de service tardif, aléa technique. Un délai prolongé se demande en cours de chantier, pas au moment du décompte.
- 3 **Le décompte général.** Sa procédure est enfermée dans des délais stricts, et un décompte accepté sans réserve devient définitif. C'est le point de bascule financier du chantier : il se prépare pendant les travaux, pas à la fin.
- 4 **La chaîne de sous-traitance.** Faire accepter chaque sous-traitant et agréer ses conditions de paiement dès qu'il intervient, et répercuter auprès de lui les engagements sociaux et environnementaux pris dans l'offre. Le titulaire reste toujours responsable de ses sous-traitants.
- 5 **La continuité des prestations.** On ne « quitte » pas un marché public : la résiliation ne peut venir que de l'acheteur ou du juge. Même en cas de difficultés, l'entreprise doit poursuivre l'exécution — a fortiori dans un contexte d'intérêt général comme les JO et JOP.
- 6 **Le signalement des difficultés.** Retard d'un prestataire, défaillance d'une entreprise, travaux supplémentaires : la seule voie est de documenter les aléas par écrit au fil de l'eau, voire de négocier un avenant, tout en poursuivant l'exécution. Le contrat impose souvent un formalisme précis — délais, mémoire en réclamation, réserves sur les ordres de service.

i CONTRÔLES RENFORCÉS SUR SITE ET SOUS-TRAITANCE EN CHAÎNE

Les chantiers olympiques font l'objet d'un suivi strict, notamment au titre des chartes du COJOP et de la SOLI-DEO. Titulaire ou sous-traitant de premier rang, vous êtes garant — et responsable — de la chaîne de sous-traitance : cartes BTP actives, déclarations préalables de détachement, vérification scrupuleuse de l'agrément de chaque échelon, interdiction du travail dissimulé.

→ POUR ALLER PLUS LOIN

- Les ordres de service dans le CCAG travaux : guide complet
- Le décompte général dans un marché de travaux : étapes et délais
- La réception des travaux : procédure, réserves et point de départ des garanties
- Marché public de travaux : sous-traitant et fournisseur

9 Checklist « prêt à répondre »

DÉTECTION

- ☐ Entreprise enregistrée dans l'annuaire de la plateforme Marchés 2030.
- ☐ Comptes créés et alertes paramétrées sur les profils d'acheteurs (codes CPV, mots-clés, zone géographique).
- ☐ Veille BOAMP et JOUE active pour les marchés des collectivités et des délégataires.
- ☐ Calendrier des achats analysé : deux ou trois cibles prioritaires identifiées.

LECTURE DU DOSSIER

- ☐ Règlement de la consultation lu intégralement avant toute décision.
- ☐ Critères de jugement et pondération relevés : ils servent de plan au mémoire technique.
- ☐ Capacités minimales exigées comparées aux vôtres : décision go / no go.

POSITIONNEMENT

- ☐ Décision prise, cible par cible : seul, en groupement ou en sous-traitance.
- ☐ Partenaires de groupement identifiés et convention pré-négociée.
- ☐ Contacts établis avec les ensembliers susceptibles d'être mandataires en conception-réalisation.
- ☐ Consultations d'accords-cadres 2026-2027 repérées et priorisées.

DOSSIER

- ☐ Dossier administratif permanent constitué, avec date de péremption par pièce.
- ☐ Pouvoir de signature à jour, au nom d'une personne présente dans l'entreprise.
- ☐ Références formatées : objet, montant, dates, maître d'ouvrage, attestation.
- ☐ Certifications et qualifications à jour, renouvellements anticipés.
- ☐ Polices d'assurance vérifiées, y compris pour les prestations réalisées en cotraitance.

OFFRE ET RSE

- ☐ Trame de mémoire technique modulaire, réorganisable selon la grille de critères.
- ☐ CV, moyens matériels et méthodologie prêts et actualisés.
- ☐ Empreinte carbone du dernier exercice mesurée.
- ☐ Politique d'insertion documentée : heures réalisées, partenaires, structures adaptées.
- ☐ Engagements chiffrés préparés et tenables.

DÉPÔT

- ☐ Certificats de signature électronique valides.
- ☐ Règle interne : dépôt au plus tard la veille de l'heure limite.
- ☐ Check-list des pièces reprise mot pour mot du règlement de la consultation.
- ☐ Questions posées à l'acheteur avant la date limite prévue au règlement.

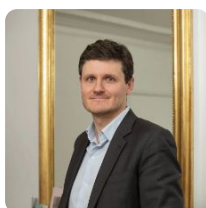


L'équipe Droit public de NOVLAw Avocats

Implanté à Paris, Lille et Lyon, NOVLAw Avocats dispose d'un ancrage régional immédiat au contact des donneurs d'ordre, des maîtres d'ouvrage et des acteurs économiques alpins. Le cabinet associe une maîtrise éprouvée des montages contractuels complexes à une présence géographique au plus près des chantiers et des juridictions de la région : Grenoble, Lyon, Nice, Marseille.

Le cabinet accompagne les entreprises candidates et titulaires de marchés publics à chaque étape : lecture et analyse du dossier de consultation, montage de groupements et de contrats de sous-traitance, sécurisation de la candidature et du mémoire technique, suivi de l'exécution du marché et formation des équipes.

Il intervient symétriquement aux côtés des maîtres d'ouvrage publics et privés, en **assistance à maîtrise d'ouvrage** : définition du besoin, choix de la procédure, rédaction des pièces et sécurisation de l'attribution.



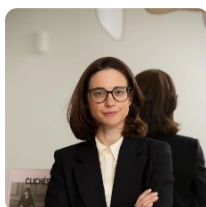
Laurent Bidault

Avocat associé fondateur, barreau de Paris

Laurent intervient en droit public des affaires — commande publique, marchés publics et concessions —, en droit immobilier public et sur les projets d'infrastructures, d'énergie et de réseaux. Il a développé une expertise reconnue sur l'intégration de l'innovation au secteur public : achats publics innovants, BIM, données et intelligence artificielle.

Formateur pour Le Moniteur, La Gazette des Communes et le CFPA, il est l'auteur de trois ouvrages, dont le Guide des achats publics innovants (Éditions Le Moniteur, 2025).

l.bidault@novlaw.fr — 06 82 50 69 74



Maïté Cano

Avocate associée, barreau de Paris

Maïté conseille et assiste une clientèle publique et privée à toutes les étapes de ses opérations de construction : analyse et négociation des contrats, suivi de l'exécution, sous-traitance, réception, décompte général et gestion des réclamations. Elle intervient plus largement en droit public des affaires sur les marchés publics, les concessions de service public et les montages complexes, et accompagne les collectivités en matière d'infrastructures sportives et d'activités de nature. Formée à la médiation, elle est membre du Cluster Montagne.

m.cano@novlaw.fr — 07 59 70 40 57

i UNE CONSULTATION À SÉCURISER, UNE QUESTION SUR UN DOSSIER ?

NOVLAw Avocats — 01 44 01 46 36 — Paris · Lyon · Lille

novlaw.fr/avocat-marche-public · novlaw.fr/contact

Ce guide est une publication indépendante du cabinet NOVLAw Avocats. Il ne constitue ni une consultation juridique, ni un document officiel des organisateurs des Jeux. Les montants, calendriers et engagements cités proviennent des documents publiés par le COJOP Alpes 2030 et la SOLIDEO Alpes 2030 à la date d'édition et sont susceptibles d'évoluer.