




MINISTÈRE DES ARMÉES

Liberté
Égalité
Fraternité

Acheteur : Directeur de la Plate-Forme Commissariat Ouest (PFC O)		SIRET unique de l'État : 110 002 011 00044 (à utiliser pour la facturation électronique)
Service acheteur : Division Achats Publics / Bureau achat formation Quartier Foch - BP 22 - 35 998 RENNES Cedex 9		SIRET PFC O : 130 015 407 00013 (pour information)
Service exécutant : Division Finances / Bureau exécution / Section formation Quartier Foch - BP 22 - 35 998 RENNES Cedex 9		Comptable assignataire : Direction Départementale des Finances Publiques du Finistère (DDFiP 29) 4 Square Marc Sangnier - CS 92839 29 228 BREST Cedex 2 ddfip29@dgfip.finances.gouv.fr 02.98.80.55.55
Code Service Exécutant (SE) : D0410U5035 (à utiliser pour la facturation électronique)		
Points de contact : Procédure – suivi d'exécution : pfc-ouest-dap-bfo.charge-rel-entr.fct@intradef.gouv.fr Facturation – paiement : pfaf-co-bfin-fo.referent.fct@intradef.gouv.fr Technique : edg.dpel.sse.fct@academie.def.gouv.fr Médiation – correspondant PME : sophie.de-monti-de-reze@intradef.gouv.fr		

MARCHÉ PUBLIC

Formations « Senior Leadership » au profit des officiers de l'École de Guerre

Code CPV : 80530000-8 : Services de formation professionnelle

- 1^{ère} partie : Clauses techniques particulières
- 2^{ème} partie : Règlement de la consultation
- 3^{ème} partie : Clauses administratives particulières
- Annexes : ANNEXE 1 : Programmation EDG 2025/2026
ANNEXE 2 : Fiche incident
ANNEXE 3 : RGPD
ANNEXE 4 : Cadre de réponse technique

Références :

⇒ procédure : **DAF_2024_001987**

⇒ marché¹ : **N°** notifié le

⇒ engagement juridique¹ : **EJ n°**

¹ Références complétées par le service acheteur après notification

1^{ère} partie - Clauses Techniques Particulières

I. DÉFINITION DU BESOIN

1.1 Objet du marché

Le présent marché a pour objet la réalisation de formations externalisées « Senior Leadership » entrant dans le cadre du cycle d'enseignement des stagiaires et cadres de l'École de Guerre, définies ci-après :

- LOT 1 : Formation à la négociation stratégique pour dirigeants en milieu complexe et multiniveaux au profit des officiers de l'École de Guerre ;
- LOT 2 : Formation de connaissance de soi pour dirigeants au profit des officiers de l'École de Guerre ;
- LOT 3 : Formation à la réflexion disruptive et aux stratégies innovantes au profit des officiers de l'École de Guerre.

1.2 À propos de l'École de Guerre

L'École de Guerre, implantée sur le site de l'École Militaire à Paris, a pour mission de préparer les officiers supérieurs à assumer des responsabilités d'état-major, de commandement et de direction au sein de leur armée d'appartenance, des organismes et états-majors interarmées ou interalliés et à tout autre poste où s'élabore et s'exécute la politique de défense.

Pour remplir ses missions, l'École de Guerre met en œuvre plusieurs axes de formation :

- Conforter la culture générale militaire par un éclairage croisé des théoriciens (formation académique) et des praticiens (autorités en responsabilité),
- Former à la planification et à la conduite des opérations de niveau opératif,
- Élargir le spectre des compétences et préparer à la dominante de la deuxième partie de carrière,
- Affermir les qualités de chef et de dirigeant dans un environnement complexe, multi-milieus (interarmées – interalliés – international) au sein duquel l'autorité ou le pouvoir s'exerce de manière plus horizontale et dans lequel les aptitudes à convaincre et à négocier sont primordiales.

Trois principes accompagnent plus particulièrement la conception de la formation actuelle :

- La personnalisation, pour répondre aux orientations individuelles en tenant compte du parcours antérieur de chacun ;
- Ouverture, pour placer les officiers stagiaires au contact direct des sphères de l'interarmées, de l'interministériel et de l'interalliés dans lesquelles ils évolueront demain ;
- La mise en situation, pour aider les officiers stagiaires à affermir leurs convictions et à renforcer leur capacité à convaincre.

L'enseignement de l'École de Guerre est conçu autour d'un cycle annuel d'environ 10 mois, de septembre de l'année N à juin de l'année N+1 (chaque cycle est composé de deux périodes : 1^{ère} période de septembre à décembre et 2^{ème} période de janvier à juin). Les prestations demandées s'entendent pour chaque cycle.

1.3 Lieu d'exécution

La formation aura lieu à l'École de Guerre :

École de Guerre (bâtiment 008) – École Militaire, 1 place Joffre
75007 Paris

II. DESCRIPTION DE LA FORMATION DU LOT 1

2.1 Objectifs et contenus de la formation

Ce module de formation doit permettre aux officiers stagiaires, francophones et anglophones, de consolider leurs connaissances et leur pratique en matière de négociation, dans un large spectre de situations, que ce soit au sein des organisations de la défense ou dans un cadre multinational.

Il s'inscrit dans le cadre présenté ci-avant, en particulier pour les aspects relatifs à la planification et à la conduite des activités à un niveau de direction, à l'ouverture et à l'élargissement du spectre des compétences, à l'affermissement des qualités du chef et du dirigeant ainsi qu'à la mise en situation (pédagogie transformatrice).

Il doit associer présentations didactiques et études de cas, dans des configurations adaptées à la pédagogie développée (promotion rassemblée, fractions de promotion, groupes ou demi-groupes).

Les aptitudes à développer sont celles des techniques de négociation en général, de la préparation à la conclusion d'un accord :

- Analyser les situations de négociation et identifier les paramètres clés,
- Élaborer une stratégie de négociation (préparer, planifier) et conduire sa mise en œuvre dans des cadres divers (bilatéral, multinational), en déclinant les objectifs, gérant les risques et mesurant les résultats,
- Animer une négociation, s'adapter aux acteurs et aux situations dans les cadres présentés supra,
- Communiquer et convaincre oralement et par écrit.

À l'issue de la formation, les stagiaires devront avoir la compréhension :

- Des incontournables en matière de négociation :
 - Gestion du déroulement d'une négociation, étapes clés,

- Relation à l'autre, pièges à éviter, solutions face à un blocage,
- Conclusion d'un accord ;
- De la construction d'une stratégie de négociation :
 - Méthode systématique de préparation,
 - Identification des enjeux,
 - Cartographie des acteurs, stratégies d'acteurs et d'action,
 - Détection des signaux et stratégie d'adaptation.

Ils devront avoir mis en œuvre une démarche de négociation pratique (cas concrets) dans deux cadres différents au minimum :

- La négociation dans un cadre managérial (négociation en interpersonnel, en interservices ou en interministériel dans un poste de manager en état-major ou en direction centrale),
- La négociation au sein d'une grande instance en multinational / multilatéral, avec un enjeu militaire (par exemple la négociation en groupe semblable à une séance de l'ONU avec différentes parties prenantes faisant valoir leur point de vue).

2.2 Description et organisation des prestations

2.2.1 Séance de préparation / présentation

Une séance de préparation / présentation d'environ 1h30 doit être programmée avec les référents de l'École de Guerre pour cet enseignement, préalablement à la réalisation de la formation au profit des stagiaires.

Le responsable titulaire externe de cette formation ainsi qu'au minimum un formateur devront être présents.

Cette séance doit intervenir a priori dans les 2 à 3 semaines précédant le début effectif de la formation. Elle permet notamment de faire le point sur l'organisation du titulaire, les objectifs pédagogiques, les modalités pratiques de la formation (y compris les aspects administratifs et logistiques), les livrables et de communiquer avec les cadres de l'École de Guerre.

2.2.2 Volumétrie estimative et composition de l'auditoire

La formation est dispensée à l'ensemble des stagiaires (français et étrangers) d'une promotion de l'École de Guerre, ce qui représente, en fonction des années :

- Entre 360 et 410 stagiaires (français et étrangers, incluant un certain nombre d'auditeurs extérieurs),
- Une proportion d'environ un tiers pour les étrangers, dont certains ne maîtrisent que partiellement la langue française,
- Une répartition estimée à 16 groupes de 20 à 26 stagiaires, dont un à deux groupes qui suivront la formation en langue anglaise.

Pour chaque cycle, l'École de Guerre confirmera le volume, la composition et l'organisation précise de l'auditoire au titulaire (notamment le nombre de groupes), avec un préavis d'au minimum 3 mois.

2.2.3 Horaires et calendrier de formation

Les horaires de formation de l'École de Guerre débutent au plus tôt à 9h00 et se terminent au plus tard à 18h00. La pause méridienne est fixée entre 12h00 et 13h30.

Le créneau calendaire est imposé par l'École de Guerre. Selon la programmation de la scolarité en cours, la formation peut avoir lieu :

- pour tous les groupes simultanément, ce qui nécessite d'employer 16 formateurs en même temps,
- pour quelques groupes à la fois sur des créneaux espacés (ex : 2 séries de formation pour 8 groupes, ce qui nécessite l'emploi de 8 formateurs seulement). Le format minimal souhaitable est : 4 séries de 4 groupes, dont 2 groupes entièrement anglophones.

Pour chaque cycle, l'École de Guerre confirmera la programmation précise du ou des créneaux au titulaire, avec un préavis d'au minimum 3 mois. La programmation pour l'année 2025/2026 est décrite en annexe 1 au CCP.

2.2.4 Pédagogie

La pédagogie demandée implique une combinaison d'apports méthodologiques et conceptuels dispensés sous la forme d'enseignements magistraux et de cas pratiques favorisant une situation active et participative des stagiaires, à base d'études de cas et travaux en groupe.

La partie pratique doit s'appuyer sur l'organisation en groupes des stagiaires et nécessite l'emploi de plusieurs formateurs en parallèle, un pour chaque groupe de 20 à 26 stagiaires. Il faut donc prévoir 16 formateurs pour les travaux en groupe.

La répartition des stagiaires par groupe est équilibrée (panachage des compétences et des provenances). La pédagogie devra tenir compte de la présence d'environ un tiers d'étrangers dans chaque groupe, représentant les divers continents.

Les ateliers de mise en situation intégreront autant que possible des références à l'environnement professionnel des stagiaires. L'effort doit être fait pour que les stagiaires soient le plus possible dans une situation active.

Un cadre de l'École de Guerre (chef de groupe) pourra accompagner chacun des groupes pendant toute la scolarité. Pendant les ateliers, il accompagne le formateur titulaire autant que nécessaire, pour la réalisation des objectifs pédagogiques.

Chaque mise en situation fera l'objet d'un débriefing par le formateur du groupe. Une fiche technique d'évaluation individuelle, élaborée par le titulaire, sera remise aux stagiaires.

Le titulaire devra également fournir une appréciation succincte sur l'investissement du stagiaire dans la formation et son comportement (format libre, à l'appréciation du titulaire). L'objectif est d'apprécier le savoir-être du stagiaire afin de permettre à l'encadrement de l'École de Guerre de disposer d'éléments objectifs sur son leadership et son évolution au cours de l'année.

La progression pédagogique est proposée par le titulaire. Elle devrait comprendre au moins :

- Une partie introductive, sous forme de deux conférences (en français et en anglais), destinée à l'ensemble de la promotion, en amphithéâtre et visant à présenter les attendus pédagogiques de la formation et les modalités pratiques d'organisation. Dans la mesure du possible, les conférences, identiques en temps et en contenu, sont réalisées de manière simultanée. À défaut, elles se dérouleront de manière consécutives, sur une même journée.
- Les études de cas,
- Une partie conclusive avec rappel de points clés.

2.2.5 Documentation

L'utilisation d'un espace de travail collaboratif pour le partage d'information et de documentation est mise en place, limitant ainsi l'échange de mails et le volume des données échangées.

Une documentation numérique, en français et en anglais, sera obligatoirement transmise par le titulaire en amont du module (au moins une semaine avant), afin d'être mise en ligne sur le réseau de l'EDG au profit des stagiaires :

- Un document de présentation pédagogique du module (a priori support de cours PPT ou équivalent),
- Un fonds des documents nécessaires à la préparation et au suivi du module (documents écrits informatisés, présentations, vidéos, liens...),
- Un fonds de documents complémentaires et bibliographie – recommandations pour approfondir le sujet (documents écrits informatisés, présentations, vidéos, liens...),
- Éventuellement des fiches –mémo à l'usage des stagiaires.

Si la pédagogie du formateur l'exige, certains documents peuvent n'être mis à la disposition des stagiaires qu'à des moments désignés de la progression pédagogique.

Les documents dématérialisés partagés par le titulaire sont compressés autant que possible tout en conservant leur lisibilité.

2.2.6 Moyens pédagogiques

L'École de Guerre met à disposition de chaque formateur une salle de cours avec vidéoprojecteur numérique interactif, paperboard et tableau blanc (feutres fournis) pour les séances de groupe.

2.3 Profil et nombre de formateurs

- Niveau universitaire du responsable de l'enseignement : master 2 dans le domaine enseigné,
- Niveau universitaire des formateurs (intervenants) : master ou niveau master dans le domaine enseigné,
- Expérience avérée dans le domaine de l'enseignement à la négociation stratégique obligatoire pour les formateurs,
- Expérience requise dans l'enseignement à un public adulte international obligatoire pour les formateurs,
- 2 formateurs avec un niveau d'anglais minimum C1 (CECRL : cadre européen commun de références pour les langues).

Le titulaire doit pouvoir disposer d'un vivier d'au moins 16 formateurs de qualité équivalente, afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers.

2.4 Planification

Le titulaire du marché devra planifier :

- Une séance consacrée à la préparation des cadres de l'École de Guerre,
- Trois journées consécutives consacrées à la formation des stagiaires, équivalent au minimum à 18 heures de formation (soit 6h/jour) et au maximum à 21 heures de formation (soit 7h/jour).

III. DESCRIPTION DE LA FORMATION DU LOT 2

3.1 Objectifs et contenus de la formation

Ce module de formation doit permettre aux officiers stagiaires d'améliorer leur connaissance d'eux-mêmes, ainsi que leur intelligence sociale et émotionnelle afin de répondre ainsi aux différents besoins de ministère des Armées, à un moment où ils doivent réfléchir à une orientation de seconde partie de leur parcours professionnel avec une grande variété de choix (opérations, ressources humaines, finances, soutien, programmes d'armement et développement capacitaire) et où leurs interactions peuvent devenir prégnantes pour animer des réunions de haut niveau et prendre des décisions rapides dans un environnement complexe et évolutif.

Il s'inscrit dans le cadre présenté supra, en particulier pour les aspects relatifs à la personnalisation de l'enseignement en tenant compte du parcours antérieur de chacun et aux objectifs de préparation à la dominante de la deuxième partie de carrière.

À l'issue de ce module, les stagiaires devront avoir une meilleure compréhension :

- De leur comportement général et organisationnel,
- De leur intelligence sociale et émotionnelle,
- De leur influence et impact sur le groupe,
- De leur régulation de l'information en situation interpersonnelle,
- De leur capacité d'adaptation dans les interactions au sein d'un groupe.

3.2 Description et organisation des prestations

3.2.1 Séance de préparation / présentation

Une séance de préparation / présentation d'environ 1h30 doit être programmée avec les référents de l'École de Guerre pour cet enseignement, préalablement à la réalisation de la formation au profit des stagiaires.

Le responsable titulaire externe de cette formation ainsi qu'au minimum un formateur devront être présents.

Cette séance doit intervenir a priori dans les 2 à 3 semaines précédant le début effectif de la formation. Elle permet notamment de faire le point sur l'organisation du titulaire, les objectifs pédagogiques, les modalités pratiques de la formation (y compris les aspects administratifs et logistiques), les livrables et de communiquer avec les cadres de l'École de Guerre.

3.2.2 Volumétrie estimative et composition de l'auditoire

La formation est dispensée à l'ensemble des stagiaires français et des cadres d'une promotion de l'École de Guerre, ce qui représente, en fonction des années :

- Entre 270 et 320 stagiaires français,
- Entre 10 et 20 cadres,
- Une répartition estimée à 14 groupes d'environ 20 à 22 stagiaires français.

Soit un volume total de 280 à 340 personnes pouvant être concernées.

Pour chaque cycle, l'École de Guerre confirmera le volume, la composition et l'organisation précise de l'auditoire au titulaire (notamment le nombre de groupes), avec un préavis d'au minimum 3 mois à compter de la deuxième scolarité et à la notification du marché pour l'année 2025/2026.

3.2.3 Horaires et calendrier de formation

Les horaires de formation de l'École de Guerre débutent au plus tôt à 9h00 et se terminent au plus tard à 18h00. La pause méridienne est fixée entre 12h00 et 13h30.

Le créneau calendaire est imposé par l'École de Guerre. Pour chaque cycle, l'École de Guerre confirmera la programmation précise du créneau au titulaire, avec un préavis d'au minimum 3 mois à compter de la deuxième scolarité. La programmation pour l'année 2025/2026 est décrite en annexe 1 au CCP.

3.2.4 Pédagogie

L'évaluation s'effectuera par l'intermédiaire d'un outil adapté à la population des stagiaires, dont les entrées se présentent sous la forme d'un questionnaire individuel, en ligne, via une plateforme numérique.

Les stagiaires disposent d'une semaine pour réaliser l'évaluation (en dehors des heures ouvrées).

Les résultats seront étudiés par le titulaire qui produira, sous 2 semaines après la fin des évaluations, un rapport individuel et confidentiel à la personne évaluée. Le rapport est transmis par mail, individuellement à chaque stagiaire (la liste des adresses de messagerie sera transmise par l'EDG au titulaire).

L'évaluation devra être conduite en début de scolarité afin de permettre au stagiaire d'identifier ses axes de progression au cours de l'année scolaire.

Cette évaluation devra être suivie, environ 4 à 6 semaines après le début des évaluations, par une séance collective adaptée à la population et prenant en compte le vécu et l'expérience des stagiaires pour les aider à déterminer plus précisément leurs axes de progression. Cette séance collective, d'une à deux heures maximum par groupe, nécessite l'emploi d'au minimum 5 intervenants et vise à mettre en perspective le bilan individuel reçu par le stagiaire en lui permettant d'explorer la dimension sociale de sa personnalité et la qualité de ses relations interpersonnelles, comme indiqué supra. Elle pourra comprendre un atelier de mise en pratique visant à souligner l'importance des aspects relationnels, ses limites et de ses enjeux.

3.2.5 Documentation

L'utilisation d'un espace de travail collaboratif pour le partage d'information et de documentation est mise en place, limitant ainsi l'échange de mails et le volume des données échangées.

Une documentation numérique sera obligatoirement transmise par le titulaire en amont du module (au moins une semaine avant), afin d'être mise en ligne sur le réseau de l'EDG au profit des stagiaires :

- Un document de présentation pédagogique du module (a priori support de cours PPT ou équivalent),
- Un fonds de documents complémentaires et bibliographie – recommandations pour approfondir le sujet (documents écrits informatisés, présentations, vidéos, liens...),
- Éventuellement des fiches –mémo à l'usage des stagiaires.

Les documents dématérialisés partagés par le titulaire sont compressés autant que possible tout en conservant leur lisibilité.

3.2.6 Moyens pédagogiques

L'École de Guerre met à disposition de chaque formateur une salle de cours avec vidéoprojecteur numérique interactif, paperboard et tableau blanc (feutres fournis) pour les séances de groupe.

3.2.7 Plateforme du titulaire

La plateforme numérique du prestataire doit être accessible via Internet 24h/24, 7j/7 sur tous types de support (PC, tablette, smartphone) avec un accès personnalisé (et sécurisé) pour chaque stagiaire et une messagerie.

Mesure de sécurité : Le titulaire met en œuvre l'anonymisation et le chiffrement des données à caractère personnel.

Système d'information hébergeant des données de l'acheteur : Les données numériques que l'administration considérerait comme particulièrement sensibles, et qui lui seraient confiées, doivent faire l'objet d'un hébergement non exposé au droit extra-communautaire, et respectant – dans le cadre d'hébergement de type « informatique en nuage » - les exigences du référentiel SecNumCloud. À défaut de disposer d'une qualification SecNumCloud du système d'information en nuage, une analyse de risque détaillée de l'écart à ce référentiel sera produite. Une attention toute particulière sera portée sur la protection face aux réglementations extra-communautaires susceptibles de porter atteinte à la confidentialité des données de l'administration.

Si le système ou l'application informatique concerné traite de données d'une sensibilité particulière, qu'elles soient à caractère personnel ou non, et si leur violation est susceptible d'engendrer une atteinte à l'ordre public, à la sécurité publique, à la santé ou à la vie des personnes ou à la protection de la propriété intellectuelle, l'administration de l'État, ses opérateurs et les groupements veillent à ce que le service d'informatique en nuage fourni par le prestataire privé mette en œuvre des critères de sécurité et de protection des données garantissant notamment la protection des données traitées ou stockées contre tout accès par des autorités publiques d'États tiers non autorisé par le droit de l'Union européenne ou d'un État membre.

3.3 Profil et nombre de formateurs

- Niveau universitaire du responsable de la formation : master 2 dans le domaine enseigné,
- Niveau universitaire du ou des intervenants : niveau universitaire équivalent à un master de premier degré dans le domaine enseigné.

Le titulaire doit pouvoir disposer d'un vivier d'au moins 5 formateurs de qualité équivalente, afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers.

3.4 Planification

Le titulaire du marché devra planifier, en lien avec l'École de Guerre :

- Une période pour effectuer les tests en ligne,
- Une période pour les séances collectives.

L'évaluation intervient au plus tôt en début de cycle, a priori sur le mois de septembre ou octobre. Le titulaire devra réaliser les séances collectives pour l'ensemble des groupes sur une période maximale de 2 mois.

IV. DESCRIPTION DE LA FORMATION DU LOT 3

4.1 Objectifs et contenus de la formation

Le module « Réflexion disruptive et stratégies innovantes » a pour objectif de développer chez les officiers stagiaires, francophones et anglophones, une capacité à sortir des schémas de pensée traditionnels et à aborder les problématiques complexes avec des solutions novatrices. L'enjeu est de former des leaders capables de remettre en question les approches établies pour proposer des stratégies créatives adaptées aux défis contemporains et futurs, dans des contextes variés, souvent incertains et en évolution rapide.

4.1.1 Objectifs pédagogiques

- Initier les stagiaires à la notion de « réflexion disruptive », c'est-à-dire l'art de remettre en question les solutions et stratégies conventionnelles pour envisager de nouvelles perspectives,
- Développer une aptitude à détecter les signaux faibles et les facteurs de changement qui appellent une adaptation ou une innovation stratégique,
- Renforcer les compétences d'analyse systématique des situations complexes et non résolues, en encourageant l'élaboration de solutions audacieuses, innovantes et réalistes,
- Encourager la prise de risques intellectuelle en dehors de la « zone de confort » habituelle, en privilégiant des approches non linéaires et multidimensionnelles des problèmes.

4.1.2 Contenu du module

- Introduction à la réflexion disruptive :
 - Compréhension des mécanismes cognitifs à l'origine de la pensée conventionnelle,
 - Techniques et outils pour sortir des cadres établis,
 - Études de cas illustrant des exemples d'innovations disruptives dans des contextes stratégiques et militaires ;
- Méthodes et outils de créativité stratégique :
 - Analyse des acteurs et des enjeux,
 - Cartographie des acteurs et stratégies d'action,
 - Gestion de l'imprévu et élaboration de réponses créatives à des événements incertains ;
- Mises en situation pratiques :
 - Exercices et ateliers pratiques pour appliquer des techniques de pensée disruptive dans des scénarios complexes,
 - Simulation de gestion de crise avec élaboration de stratégies innovantes face à des blocages.

4.1.3 Phases du module et pédagogie

Le module se déroulera en deux phases, sur plusieurs journées consécutives :

- 1^{ère} phase / Conférences introductives : Deux conférences (une en français et une en anglais), de deux heures chacune, pour introduire les stagiaires aux règles, méthodes et techniques favorisant la réflexion disruptive et la créativité stratégique.

Dans la mesure du possible, les conférences, identiques en temps et en contenu, sont réalisées de manière simultanée. À défaut, elles se dérouleront de manière consécutives, sur une même journée.

- 2^{ème} phase / Ateliers dirigés : Chaque groupe de stagiaires (jusqu'à 16 groupes au total dont un à deux en langue anglaise) participera à des ateliers de travaux dirigés sur une journée complète (volume horaire de 6 à 8h), où ils mettront en pratique les concepts abordés pour développer leur capacité à penser de manière innovante dans des situations bloquées ou non résolues. Ces ateliers dirigés devront être réalisés par 5 intervenants minimum, sur une semaine complète en privilégiant une période entre décembre et février.

4.2 Description et organisation des prestations

4.2.1 Séance de préparation / présentation

Une séance de préparation / présentation d'environ 1h30 doit être programmée avec les référents de l'École de Guerre pour cet enseignement, préalablement à la réalisation de la formation au profit des stagiaires.

Le responsable titulaire externe de cette formation ainsi qu'au minimum un formateur devront être présents.

Cette séance doit intervenir a priori dans les 2 à 3 semaines précédant le début effectif de la formation. Elle permet notamment de faire le point sur l'organisation du titulaire, les objectifs pédagogiques, les modalités pratiques de la formation (y compris les aspects administratifs et logistiques), les livrables et de communiquer avec les cadres de l'École de Guerre.

4.2.2 Volumétrie estimative et composition de l'auditoire

La formation est dispensée à l'ensemble des stagiaires français et internationaux, et des cadres d'une promotion de l'École de Guerre, ce qui représente, en fonction des années :

- Entre 360 et 410 stagiaires,
- Entre 10 et 20 cadres,
- Une répartition estimée à 16 groupes de 20 à 26 stagiaires, dont un à deux groupes qui suivront la formation en langue anglaise.

Soit un volume total de 370 à 430 personnes pouvant être concernées.

Pour chaque cycle, l'École de Guerre confirmera le volume, la composition et l'organisation précise de l'auditoire au titulaire (notamment le nombre de groupes), avec un préavis d'au minimum 3 mois.

4.2.3 Horaires et calendrier de formation

Les horaires de formation de l'École de Guerre débutent au plus tôt à 9h00 et se terminent au plus tard à 18h00. La pause méridienne est fixée entre 12h00 et 13h30.

Le créneau calendaire est imposé par l'École de Guerre. Pour chaque cycle, l'École de Guerre confirmera la programmation précise du créneau au titulaire, avec un préavis d'au minimum 3 mois.

4.2.4 Documentation

Une documentation numérique sera obligatoirement transmise par le titulaire en amont du module (au moins une semaine avant), afin d'être mise en ligne sur le réseau de l'EDG au profit des stagiaires :

- Un document de présentation pédagogique du module (a priori support de cours PPT ou équivalent),
- Un fonds de documents complémentaires et bibliographie – recommandations pour approfondir le sujet (documents écrits informatisés, présentations, vidéos, liens...),
- Éventuellement des fiches –mémo à l'usage des stagiaires

4.2.5 Moyens pédagogiques

L'École de Guerre met à disposition de chaque formateur une salle de cours avec vidéoprojecteur numérique interactif, paperboard et tableau blanc (feutres fournis) pour les séances de groupe.

4.3 Profil et nombre de formateurs

- Niveau universitaire du responsable de la formation : master 2 dans le domaine enseigné,
- Niveau universitaire du ou des intervenants : niveau universitaire équivalent à un master de premier degré dans le domaine enseigné.
- 2 formateurs avec un niveau d'anglais minimum C1 (CECRL : cadre européen commun de références pour les langues).

Le titulaire doit pouvoir disposer d'un vivier d'au moins 5 formateurs de qualité équivalente, afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers.

4.4 Planification

Le titulaire du marché devra planifier, en lien avec l'École de Guerre :

- Deux conférences introductives (une en français et une en anglais),
- Une période d'une semaine où des intervenants animent des travaux dirigés de plusieurs groupes par jour.

V. INTERVENANTS DANS LA FORMATION

5.1 Profil des intervenants

Pour chaque lot, les profils exigés du responsable de formation et des formateurs sont précisés aux articles 2.3, 3.3 et 4.3.

Le titulaire doit fournir un **nombre suffisant d'intervenants de qualité équivalente**, afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers (séances par groupes).

L'équipe des intervenants doit présenter un caractère pédagogique homogène et adapté aux prestations du marché.

La capacité du prestataire à pouvoir disposer d'un vivier d'intervenants qualifiés en nombre supérieur au minimum exigé est garant de :

- la résilience du dispositif aux aléas impactant la programmation des séances ;
- la souplesse de programmation (possibilité de modifier le nombre de séances organisées en parallèle).

La répartition des stagiaires par groupe est équilibrée (panachage des compétences et des provenances) ; la pédagogie devra tenir compte de la présence d'environ un tiers d'étrangers dans chaque groupe, représentant les divers continents (pour les lots 1 et 3).

5.2 Remplacement d'un intervenant en cours de formation

En cas de changement d'intervenants en cours d'exécution du marché, ceux-ci devront justifier d'une expérience professionnelle et d'une expertise au moins équivalente à celles proposées dans l'offre du titulaire.

5.3 Récusation du personnel du titulaire par le MINARM

Le remplacement d'intervenants entre eux, pour convenances personnelles et sans accord formel du MINARM, est considéré comme un motif de récusation sans autre justification. Pendant toute la durée d'exécution du marché, l'acheteur se réserve le droit de récuser le personnel du titulaire qui s'avérerait inadapté à son exécution (compétences et profils inappropriés).

En cas de récusation, le titulaire ne peut prétendre ni à la prolongation du délai d'exécution ni à une quelconque indemnité. Cette exclusion peut intervenir pendant le déroulement d'une formation ou à son issue.

Lorsque la récusation intervient au cours du déroulement d'une formation, le titulaire en est averti par l'administration par communication téléphonique puis par envoi d'un courriel. Le titulaire a alors obligation de procéder au remplacement de l'intervenant récusé pour le lendemain matin.

Toute absence d'un intervenant à une formation, sauf cas exceptionnel dûment justifié par le titulaire, est considérée comme un motif de récusation pour toute autre formation à exécuter par le titulaire au titre du marché.

En cas de non-respect des obligations contractuelles par un intervenant, l'acheteur peut ainsi exiger l'exclusion de la personne concernée de l'exécution des prestations.

5.4 Correspondants des deux parties

Dès notification du marché, le titulaire désignera nommément un chef de projet pédagogique pour l'exécution du présent marché. Cette personne aura pour interlocuteur le directeur du Département au Perfectionnement à l'Exercice du *Leadership* de l'Ecole de guerre (EMA/DEMS/EDG/DPEL) comme point d'entrée et la cellule finance pour la gestion des procédures administratives et financières (EMA/DEMS/EDG/BCOORD).

VI. FICHE INCIDENT

Les incidents susceptibles d'intervenir dans l'exécution du marché seront mentionnés sur la fiche incident visée de manière contradictoire entre le bénéficiaire et le titulaire (annexe 2 au CCP) et transmise à l'acheteur (pfc-ouest-dap-src.crc.fct@intradef.gouv.fr) afin d'effectuer les éventuels calculs de pénalités ou de réfaction (cf. articles 10.3 et 10.4 du CCAP).

2^{ème} partie - Règlement de la consultation

Marché passé selon une procédure adaptée (article R.2123-1.3° du code de la commande publique)

Étape	Action	Description
1	<u>Accéder au dossier de consultation</u>	Les documents sont accessibles uniquement par voie électronique, sur la plateforme des achats de l'État (PLACE). Pas d'envoi papier.
2	<u>Renseigner sa candidature</u> , au choix	Via le Document Unique de Marché Européen (DUME) simplifié, généré automatiquement au format .xml, à télécharger sur la PLACE puis à renseigner à l'aide de la documentation en ligne disponible ici : https://communaute.chorus-pro.gouv.fr/documentation/le-portail-web-service-dume/ En cas de groupement, chacun des membres doit fournir un DUME simplifié distinct.
		Ou via les formulaires DC1 et DC2
3	<u>Renseigner son offre</u>	Pour <u>chaque lot</u> , les documents à fournir au titre de l'offre sont : <ul style="list-style-type: none">- l'acte d'engagement (ATTR1) ;- le bordereau de prix unitaires (BPU) ;- le mémoire technique (selon le cadre de réponse technique transmis en annexe 4) ;- les échantillons de supports ;- un RIB. Les documents et informations doivent être rédigés en langue française.
		<p><i>Possibilité de présenter plusieurs offres en agissant à la fois :</i></p> <ul style="list-style-type: none">- en qualité de candidat individuel et de membre d'un ou plusieurs groupements d'opérateurs économiques ;- en qualité de membre de plusieurs groupements d'opérateurs économiques. <p><i>En cas de cotraitance (groupement), la solidarité est exigée, pour l'exécution, soit du groupement, soit de son mandataire en cas de groupement conjoint, et ce à l'égard de chacun des membres du groupement.</i></p> <p><i>La partie IV devra être signée par l'ensemble des entreprises groupées, ou par le mandataire s'il justifie des habilitations nécessaires pour représenter les autres entreprises du groupement.</i></p> <p><i>En cas de sous-traitance, présentation d'un sous-traitant à l'aide du formulaire DC4 dûment rempli et signé.</i></p> <p>Variantes interdites.</p> <p>Offres valables 120 jours à compter de la date limite de remise de la dernière offre.</p>
4	<u>Signature</u>	Seul le soumissionnaire retenu est tenu de signer l'acte d'engagement. Toutefois, afin d'optimiser les délais de procédure, tout soumissionnaire peut le signer dès le dépôt de l'offre.
5	<u>Dépôt sur la PLACE</u>	L'ensemble des pièces doit être déposé sur la PLACE avant les date et heure indiquées sur la PLACE .

Analyse des offres

Pour chaque lot, le marché sera attribué au soumissionnaire ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse, appréciée selon les critères pondérés et détaillés aux pages 10 à 12.

Toute note technique inférieure à 40/60 entraînera le rejet de l'offre correspondante. Le candidat ne participera pas à l'analyse financière.

Chaque lot est décliné sous la forme d'un accord-cadre à bons de commande mono-attributaire.

Négociation

L'acheteur négociera avec les deux meilleures offres.

Toutefois, l'acheteur se réserve le droit d'attribuer le marché sur la base des offres initiales, sans négociation.

L'offre économiquement la plus avantageuse est celle qui obtient la meilleure note sur 100.

LOT 1

Critère technique (60 points)	<p><u>Sous-critère 1 / Qualifications et expériences des intervenants :</u></p> <p>Le candidat doit présenter un nombre suffisant d'intervenants qualifiés, de qualités et compétences équivalentes (minimum 16, cf. CCTP) afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Niveau de qualifications des intervenants en cohérence avec le domaine enseigné (sur 8 points) 2) Adéquation de l'expérience professionnelle des intervenants dans le domaine de la négociation stratégique et de la prise de décision : <ul style="list-style-type: none"> • Qualité de l'expérience (sur 8 points) • Durée de l'expérience (sur 6 points) <p>Expérience professionnelle dans l'enseignement à un public adulte (niveau cadre et dirigeant) et un public international (sur 4 points)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3) Caractère homogène des profils des intervenants proposés (sur 2 points) 4) Nombre d'intervenants dédiés à l'exécution des prestations supérieur au minimum exigé de 16 intervenants (sur 2 points) 	Noté / 30
	<p><u>Sous-critère 2 / Qualité de l'approche / ingénierie pédagogique :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pertinence du programme de formation proposé par le candidat en vue de garantir les objectifs de la prestation prévus au CCTP (sur 8 points) 2) Adéquation et adaptation des méthodes (théories et pratiques) et des outils pédagogiques mis en œuvre : les cours et les TP doivent être en rapport avec l'expérience professionnelle des stagiaires. Ils doivent être réalistes en intégrant le contexte et les sujets débattus au sein du MINARM (sur 7 points) 3) Pertinence des travaux pratiques (jeux de rôle, mises en situation, simulations de négociation, cas réels...) en vue de favoriser l'implication des stagiaires (sur 5 points) 	Noté / 20
	<p><u>Sous-critère 3 / Qualité des supports pédagogiques :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Supports : Le candidat doit fournir un exemple de support de présentation pédagogique (format PDF ou équivalent) et des extraits de support de mise en situation d'une prestation équivalente dans le domaine de l'objet du marché (sur 3 points) 2) Ressources numériques : Le candidat doit proposer la mise en place de ressources numériques externes, qui seront accessibles en ligne sur le site de l'EDG, pendant toute l'année de scolarité (10 mois), avec des propositions de contenus, constituant un référentiel documentaire pour les officiers et permettant de se préparer au module et poursuivre leur réflexion (sur 2 points) 	Noté / 5
	<p><u>Sous-critère 4 / Qualité et adaptabilité dans la relation client :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pilotage du marché : Capacité du candidat à réaliser le pilotage de la formation par un outil de suivi individualisé proposé aux responsables de formation (reporting, bilans, plan de progression des stagiaires et suivi des incidents), incluant une présentation de l'équipe pédagogique et l'organisation de la société (sur 3 points) 2) RETEX : Capacité du candidat à rédiger un retour d'expérience général sur le déroulement et l'adéquation vécue de la formation (retour des stagiaires), incluant des propositions d'évolution (sur 2 points) 	Noté / 5
Critère prix (40 points)	<p>L'analyse est réalisée sur le montant total TTC des prestations pour la volumétrie estimée d'une promotion, indiqué par le soumissionnaire dans l'annexe 1 à l'acte d'engagement.</p> <p>L'offre financière du candidat correspondra à la formule suivante :</p> <p>- Prix TTC de la formation / groupe X 16 groupes.</p> <p style="text-align: center;">Note attribuée = offre la moins disante / offre analysée x 40 points</p>	Noté / 40

LOT 2

Critère technique (60 points)	<p><u>Sous-critère 1 / Qualifications et expériences des intervenants :</u></p> <p>Le candidat doit présenter un nombre suffisant d'intervenants qualifiés, de qualités et compétences équivalentes (minimum 5, cf. CCTP) afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Niveau de qualifications des intervenants en cohérence avec le domaine enseigné (certifications et références en outils psychométriques) (sur 6 points) 2) Adéquation de l'expérience professionnelle des intervenants dans le domaine de l'accompagnement individuel et du coaching : <ul style="list-style-type: none"> • Qualité de l'expérience (sur 6 points) • Durée de l'expérience (sur 6 points) <p>Expérience professionnelle dans l'enseignement à un public adulte (niveau cadre et dirigeant) (sur 3 points)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3) Caractère homogène des profils des intervenants proposés (sur 2 points) 4) Nombre d'intervenants dédiés à l'exécution des prestations supérieur au minimum exigé de 5 intervenants (sur 2 points) 	Noté / 25
	<p><u>Sous-critère 2 / Qualité de l'approche pédagogique :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Qualité et pertinence des outils de bilan et d'évaluation psychométrique proposés par le candidat en vue de garantir les objectifs de la prestation prévus au CCTP (sur 8 points) 2) Intégration d'ateliers interactifs pour mettre en perspective les résultats des bilans individuels et favoriser l'implication des stagiaires. Utilisation de cas concrets et mises en situation pour illustrer les résultats et bilans (sur 6 points) 3) Approche personnalisée et adaptée aux profils de dirigeants militaires. Capacité à adapter les bilans et recommandations aux parcours et aspirations des stagiaires (contextualisation). Modalités d'accompagnement individuel et de suivi post-formation (sur 6 points) 	Noté / 20
	<p><u>Sous-critère 3 / Qualité des supports pédagogiques :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Plateforme numérique : Présentation dynamique de la plateforme (avec lien d'accès) ainsi qu'un diaporama de présentation (document PPT ou équivalent) => La plateforme doit être accessible facilement (max. = 2 étapes), ergonomique (prise en main aisée), utilisable sur l'emprise de l'EG et à distance, sécurisée (fuite de données – anonymisation des individus) et fiable (pas de perte de données, reprise du questionnaire après interruption) (sur 5 points) 2) Supports : Le candidat doit fournir un exemple de support de présentation pédagogique du module (format PDF ou équivalent) et des extraits de support des bilans individuels et de cas concrets d'une prestation équivalente dans le domaine de l'objet du marché (sur 3 points) 3) Ressources numériques : Le candidat doit proposer la mise en place de ressources numériques externes, qui seront accessibles en ligne sur le site de l'EDG, pendant toute l'année de scolarité (10 mois), avec des propositions de contenus, constituant un référentiel documentaire pour les officiers et permettant de se préparer au module et poursuivre leur réflexion (développement personnel) (sur 2 points) 	Noté / 10
	<p><u>Sous-critère 4 / Qualité et adaptabilité dans la relation client :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pilotage du marché : Capacité du candidat à réaliser le pilotage de la formation par un outil de suivi individualisé proposé aux responsables de formation (statistiques sur la promotion, profils généraux, identification de profils particuliers), incluant une présentation de l'équipe pédagogique et l'organisation de la société (sur 3 points) 2) RETEX : Capacité du candidat à rédiger un retour d'expérience général sur le déroulement et l'adéquation vécue de la formation (retour des stagiaires), incluant des propositions d'évolution (sur 2 points) 	Noté / 5
Critère prix (40 points)	<p>L'analyse est réalisée sur le montant total TTC des prestations pour la volumétrie estimée d'une promotion, indiqué par le soumissionnaire dans l'annexe 1 à l'acte d'engagement.</p> <p>L'offre financière du candidat correspondra à la somme de ces prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prix TTC des tests en ligne x 310 stagiaires, - Prix TTC de la séance collective / groupe X 14 groupes. <p style="text-align: center;">Note attribuée = offre la moins disante / offre analysée x 40 points</p>	Noté / 40

LOT 3

Critère technique (60 points)	<p><u>Sous-critère 1 / Qualifications et expériences des intervenants :</u></p> <p>Le candidat doit présenter un nombre suffisant d'intervenants qualifiés, de qualités et compétences équivalentes (minimum 5, cf. CCTP) afin de garantir une équité de prestation à l'ensemble des officiers :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Niveau de qualifications des intervenants en cohérence avec le domaine enseigné (sur 8 points) 2) Adéquation de l'expérience professionnelle des intervenants dans le domaine de l'innovation stratégique, la transformation organisationnelle et la pensée disruptive : <ul style="list-style-type: none"> • Qualité de l'expérience (sur 8 points) • Durée de l'expérience (sur 6 points) <p>Expérience professionnelle dans l'enseignement à un public adulte (niveau cadre et dirigeant) et un public international (sur 4 points)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3) Caractère homogène des profils des intervenants proposés (sur 2 points) 4) Nombre d'intervenants dédiés à l'exécution des prestations supérieur au minimum exigé de 5 intervenants (sur 2 points) 	Noté / 30
	<p><u>Sous-critère 2 / Qualité de l'approche pédagogique :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Capacité à stimuler la réflexion disruptive et à proposer des exercices favorisant des comportements innovants en vue de garantir les objectifs de la prestation prévus au CCTP (sur 8 points) 2) Mise en situation des stagiaires dans des scénarios disruptifs encourageant la prise de risque intellectuelle et la pensée non linéaire. Capacité à animer des ateliers de créativité et de pensée critique (sur 7 points) 3) Intégration d'exemples et de cas concrets issus de l'innovation militaire et technologique. Variété des outils pédagogiques (brainstorming, mindmapping, simulations, mises en situation...). Approche adaptée aux profils de dirigeants militaires (contextualisation) (sur 5 points) 	Noté / 20
	<p><u>Sous-critère 3 / Qualité des supports pédagogiques :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Supports : Le candidat doit fournir un exemple de support de la conférence introductive (format PDF ou équivalent) et des extraits de support de mise en situation d'une prestation équivalente dans le domaine de l'objet du marché (sur 3 points) 2) Ressources numériques : Le candidat doit proposer la mise en place de ressources numériques externes, qui seront accessibles en ligne sur le site de l'EDG, pendant toute l'année de scolarité (10 mois), avec des propositions de contenus, constituant un référentiel documentaire pour les officiers et permettant de se préparer au module et poursuivre leur réflexion (sur 2 points) 	Noté / 5
	<p><u>Sous-critère 4 / Qualité et adaptabilité dans la relation client :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pilotage du marché : Capacité du candidat à réaliser le pilotage de la formation par un outil de suivi individualisé proposé aux responsables de formation (reporting, bilans, progression du stagiaire dans sa capacité à produire des idées innovantes, suivi des incidents), incluant une présentation de l'équipe pédagogique et l'organisation de la société (sur 3 points) 2) RETEX : Capacité du candidat à rédiger un retour d'expérience général sur le déroulement et l'adéquation vécue de la formation (retour des stagiaires), incluant des propositions d'évolution (sur 2 points) 	Noté / 5
Critère prix (40 points)	<p>L'analyse est réalisée sur le montant total TTC des prestations pour la volumétrie estimée d'une promotion, indiqué par le soumissionnaire dans l'annexe 1 à l'acte d'engagement.</p> <p>L'offre financière du candidat correspondra à la somme de ces prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prix TTC de la conférence introductive en français, - Prix TTC de la conférence introductive en anglais, - Prix TTC de la formation / groupe X 16 groupes. <p style="text-align: center;">Note attribuée = offre la moins disante / offre analysée x 40 points</p>	Noté / 40

Engagements RSE du Ministère

Le ministère des Armées est engagé dans une démarche d'achats responsables avec l'obtention des labels « Égalité professionnelle femmes hommes » et « Relations Fournisseurs et Achats Responsables » (RFAR).

Des informations complémentaires sur les engagements du ministère des Armées et les démarches de labellisation sont disponible sur le site www.achats.defense.gouv.fr.

En outre, ce site a pour objectifs d'accueillir, orienter et informer les entreprises intéressées par les achats émanant du ministère des Armées. Le site publie une information actualisée sur les avis d'appels publics à la concurrence des services acheteurs du ministère par interface avec la plateforme des achats de l'État (PLACE), les prévisions d'achats du ministère et les demandes d'informations (DI/RFI) ainsi que les données essentielles.

3^{ème} partie - Clauses Administratives Particulières

VII. CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DU MARCHÉ

7.1 Forme et étendue

Le marché est un accord-cadre à bons de commande mono-attributaire passé en vertu des articles L.2125-1.1°, R.2162-1, R.2162-2, R.2162-4 à R.2162-6, R.2162-13 et R.2162-14 du code de la commande publique. Il est conclu sans minimum et avec un nombre maximum de groupes sur chaque lot, indiqué ci-après.

Le marché est alloté comme suit :

Lot	Objet	Nombre maximum de groupes par cycle
1	Formation à la négociation stratégique pour dirigeants en milieu complexe et multiniveaux dans le cadre du cycle d'enseignement de l'École de Guerre.	18 groupes
2	Bilan de connaissance de soi pour dirigeants dans le cadre du cycle d'enseignement de l'École de Guerre.	16 groupes
3	Formation à la réflexion disruptive et aux stratégies innovantes dans le cadre du cycle d'enseignement de l'Ecole de Guerre.	18 groupes

Les crédits budgétaires alloués à chacun des marchés sont les suivants :

- LOT 1 = 80 000€ HT / an
- LOT 2 = 65 000€ HT / an
- LOT 3 = 45 000€ HT / an

Chaque lot, défini dans le tableau supra, est décliné sous la forme d'un accord-cadre à bons de commande mono-attributaire.

Conformément à l'article R.2122-7 du code de la commande publique, l'acheteur se réserve le droit de passer un marché sans publicité ni mise en concurrence portant sur des prestations similaires, dans les trois ans à compter de la notification du présent marché.

7.2 Clause de réexamen

Conformément à l'article R.2194-1 du code de la commande publique, l'acheteur se réserve la possibilité d'adapter le contenu et la programmation des formations en cas de nécessité justifiée par des évolutions du besoin du MINARM. Ces évolutions seront mises en œuvre après concertation entre les parties par voie d'avenant, dans les conditions et selon les modalités suivantes :

➤ Modification du contenu d'une formation existante :

Si une évolution du contenu d'une formation a une incidence sur la durée ou le prix de la prestation, une modification peut être apportée sous réserve d'un accord écrit entre les parties. Toute modification devra être justifiée.

➤ Ajout d'une prestation de formation :

Il est possible d'ajouter une nouvelle prestation de formation dans la limite d'une prestation par lot et par an. Cette nouvelle prestation devra être en cohérence avec l'objet du marché et faire l'objet d'un avenant précisant son contenu, sa durée et son prix, lequel devra être en adéquation avec les tarifs unitaires du marché ou, à défaut être négocié sur la base des prestations similaires.

➤ Modification du marché :

En cas de circonstances imprévisibles modifiant de manière significative les conditions d'exécution du marché, les parties pourront convenir des évolutions contractuelles par avenant, dans le cadre de l'article R.2194-5 du code de la commande publique et selon les modalités précisées à l'article 25 du CCAG/FCS.

7.3 Durée

Le marché est passé pour une durée d'un an à compter de sa date de notification. Il est reconduit tacitement à chaque date anniversaire, sans que sa durée totale ne puisse excéder quatre ans. Le titulaire ne peut refuser la reconduction. La décision de non-reconduction est notifiée au titulaire au plus tard deux mois avant la date anniversaire.

7.4 Parties prenantes

Acheteur : l'acheteur, représenté par le directeur de la PFC O, agit pour toutes les formalités de notification du marché, de suivi administratif et financier, d'émission des bons de commande, des modifications du marché, de règlement amiable des litiges, de non-reconduction ou de résiliation. Il agit au profit du bénéficiaire suivant :

- **École de Guerre (EDG)** : École Militaire – 1, place Joffre à Paris (75).

Il est possible d'ajouter de nouveaux bénéficiaires par la formalisation d'un ordre de service établi par la PFC O.

Titulaire : Le titulaire est l'opérateur économique qui conclut le marché avec l'acheteur. En cas de groupement des opérateurs économiques, le « titulaire » désigne le groupement, représenté, le cas échéant, par son mandataire.

7.5 Langue

Toutes les réunions ou correspondances relatives à l'exécution du marché requièrent l'usage de la langue française.

VIII. PIÈCES CONTRACTUELLES

Par dérogation à l'article 4.1 du CCAG/FCS, le marché est constitué par les pièces contractuelles énumérées ci-dessous, par ordre de priorité décroissante :

- le présent marché et ses annexes (bordereau de prix et mémoire technique), dans la version résultant des dernières modifications éventuelles, dont l'exemplaire original conservé dans les archives de l'administration fait seul foi ;
- le Cahier des Clauses Administratives Générales applicable aux marchés publics de Fournitures Courantes et Services (CCAG/FCS) approuvé par arrêté du 30 mars 2021. Le CCAG/FCS et le code de la commande publique sont disponibles sur le site Internet : <https://www.economie.gouv.fr/daj/code-commande-publique-et-autres-textes> ;
- les actes spéciaux de sous-traitance et les actes modificatifs éventuels, postérieurs à la notification du marché ;
- les bons de commande.

Aucune condition générale ou spécifique figurant dans les documents du titulaire (notamment dans des documents commerciaux) ne peut s'intégrer au présent marché.

8.1 Sous-traitance

La sous-traitance de la totalité du marché est interdite. Le titulaire peut sous-traiter l'exécution de certaines parties du marché sous réserve de l'acceptation du (ou des) sous-traitant(s) par l'acheteur et l'agrément de ses (leurs) conditions de paiement. La validité de l'acte spécial de sous-traitance (DC4) correspond à la durée initiale du marché. En cas de reconduction du marché, la déclaration de sous-traitance est réputée reconduite dans les mêmes conditions.

8.2 Bons de commande

La réalisation de la prestation est subordonnée à la notification, par la PFC O, d'un ou plusieurs bons de commande, émis au fur et à mesure des besoins. Toute prestation effectuée sans bon de commande restera à la charge du titulaire sans recours possible. Les bons de commande peuvent être émis jusqu'au dernier jour de validité du marché et sont poursuivis jusqu'à leur complète exécution, sans prolonger la durée d'exécution du marché de plus de six mois.

Chaque bon de commande est adressé au titulaire au plus tard 15 jours avant le début de la prestation, par tout moyen permettant de déterminer de façon certaine sa date de réception, et comporte notamment les indications suivantes :

- | | |
|---|--|
| - la référence interne correspondant au n° EJ (engagement juridique) CHORUS figurant en page de garde du marché ; | - date(s) d'exécution de la prestation ; |
| - numéro et date de commande ; | - lieu(x) d'exécution ; |
| - nature de la prestation ; | - prix hors taxe ; |
| | - montant de la TVA ; |
| | - prix toutes taxes comprises. |

La signature des bons de commande, qu'elle soit électronique ou non, n'est pas requise.

8.3 Modification ou annulation par l'acheteur

L'acheteur, sur demande du bénéficiaire, pourra modifier ou annuler une formation, sans indemnité, jusqu'à dix jours avant le début de la prestation. Passé ce délai, une indemnité pourra être exigée par le titulaire au titre de dédommagement, dans les conditions suivantes :

- Modification ou annulation entre dix jours et quarante-huit heures avant la date planifiée : 10 % du prix en euros HT de la prestation considérée ;
- Modification ou annulation à moins de quarante-huit heures avant la date planifiée : 30 % du prix en euros HT de la prestation considérée.

Le bénéficiaire devra informer le titulaire de tout changement intervenant dans le nombre de stagiaires pour une formation ayant fait l'objet d'un bon de commande. Un modificatif à ce bon de commande lui sera alors adressé. En cas d'absence imprévisible, lors d'une formation, d'un ou plusieurs stagiaires la prestation sera facturée par le titulaire en concordance avec le bon de commande.

8.4 Annulation par le titulaire

Il est rappelé que toute prestation programmée doit être réalisée. En cas d'empêchement d'exécuter la prestation à la date fixée dans le bon de commande, le titulaire informe le bénéficiaire, désigné sur le bon de commande, dans les meilleurs délais. L'annulation doit être argumentée.

L'annulation d'une formation par le titulaire entraîne des pénalités précisées à l'article 10.3 du CCAP. En cas d'annulations récurrentes, qui ne relèvent pas de cas de force majeure de la part du prestataire, le marché pourra être résilié aux torts du titulaire.

IX. RESPONSABILITÉ - SÉCURITÉ

9.1 Accès aux enceintes militaires

Les prestations étant à exécuter dans des lieux où des mesures de sécurité s'appliquent en vertu des dispositions législatives ou réglementaires, le titulaire doit observer les dispositions particulières que le bénéficiaire lui a fait communiquer.

Sur demande de l'administration et préalablement à la notification du marché, l'attributaire doit fournir, dans un délai de quinze jours, la liste nominative des personnels susceptibles d'intervenir pour la réalisation des prestations (intervenants et remplaçants). Ces renseignements sont nécessaires pour la réalisation de l'enquête de sécurité les concernant.

Le titulaire sera tenu de remplacer les personnels faisant l'objet d'un avis autre que favorable, sur demande de l'acheteur.

Les modifications pouvant intervenir dans la composition du personnel doivent être portées à la connaissance de l'administration dès survenance.

Les prestations du présent marché ne pourront en aucun cas débiter avant obtention de l'autorisation notifiée par l'administration.

9.2 Dispositif applicable au traitement des données à caractère personnel de militaires nécessaires à l'exécution du marché

Dans le cadre de l'exécution du présent marché, les parties s'engagent à respecter le dispositif de l'article 117 de la loi du 3 juin 2016 applicable au traitement de données à caractère personnel de militaires (DCPM) et, en particulier, les articles L.4123-9-1 et R.4123-45 et suivants du code de la défense. Pour rappel, les DCPM sont l'association de données à caractère personnel relatives à la mention de la qualité de militaire à des données qui permettent l'identification de la personne, telles que le nom et le prénom.

Au titre de ce dispositif, il appartient au titulaire de communiquer à la Direction du Renseignement et de la Sécurité de la Défense (DRSD), le nom et les coordonnées de son responsable de traitement des données (RTD), autrement dit, la personne physique du titulaire du marché ayant un accès direct ou la possibilité d'un tel accès aux DCPM.

En outre, le personnel du titulaire du marché peut faire l'objet d'une enquête administrative visée par le code de la défense, pendant toute l'exécution du présent marché.

Le RTD s'engage notamment à :

- a) Informer la DRSD de l'existence d'un traitement comportant des DCPM.
- b) Informer les personnes accédant aux DCPM de la possibilité de faire l'objet d'une enquête administrative.
- c) Refuser aux personnes, dans les plus brefs délais, l'accès aux données dans le cas où une enquête révélerait une menace pour la sécurité dudit traitement.
- d) Notifier dans les plus brefs délais la DRSD (par tout moyen), en cas de divulgation ou d'accès non autorisé aux données.

NB : l'information, par le titulaire du marché à la DRSD, de l'existence d'un traitement de données comportant des DCPM, s'opère en complétant un formulaire prévu à cet effet, disponible sur le site internet de la DRSD, et en l'envoyant à l'adresse mail suivante : drsd-dcpm-declaration.accueil.fct@intradef.gouv.fr.

Tout manquement à la présente clause peut entraîner la résiliation de plein droit du présent marché.

9.3 Informatique et libertés

Dans le cas où le titulaire est amené à utiliser ou à créer des fichiers informatiques nominatifs, il s'engage à respecter toutes les dispositions de la loi n° 78-17 du 06 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, modifiée.

Le titulaire s'engage également à faire application de la réglementation relative aux traitements de données à caractère personnel, et notamment du Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (dit « Règlement Général sur la Protection des Données » : RGPD). À ce titre, il prend notamment toutes les dispositions pour que lui-même, ses préposés et ses sous-traitants respectent ladite loi et ses textes d'application (annexe 2 au CCP).

9.4 Assurance

Le titulaire doit pouvoir justifier, durant toute l'exécution du marché, qu'il est titulaire d'une assurance "responsabilité civile de chef d'entreprise" pour l'ensemble des prestations, couvrant les dommages de toute nature causés par ses employés dans le cadre du marché.

9.5 Attestations fiscales et sociales

Le titulaire doit fournir ou mettre à disposition, tous les 6 mois à compter de la notification et jusqu'à la fin de son exécution, les documents inscrits aux articles D.8222-5 et D.8222-7 du code de travail en respectant les dispositions de l'article D8222-8 de ce même code, ainsi qu'une attestation de régularité fiscale. Le titulaire est dispensé de cette formalité si l'acheteur peut accéder aux données gratuitement via un espace numérique.

X. MODALITÉS DE CONTRÔLE D'EXÉCUTION

10.1 Constatation de l'exécution des prestations

Par dérogation aux articles 28 à 30 du CCAG/FCS, les prestations, soumises à des vérifications destinées à constater qu'elles répondent aux exigences du marché, sont réalisées par le bénéficiaire.

10.2 Service fait présumé

Le présent marché peut mettre en œuvre la procédure de service fait présumé. Cette procédure permet, lors de la liquidation de la facture, de présumer la conformité qualitative et quantitative de la prestation à l'engagement juridique, sans préjudice des stipulations du marché et relatives à l'admission des prestations. Si, postérieurement au paiement, il est constaté que des sommes ont été payées indûment, le titulaire doit, après demande écrite (courrier ou courriel) de l'acheteur, procéder sans délai au remboursement des sommes concernées par précompte sur les factures suivantes. Les montants concernés figurent expressément dans le détail de facturation.

Par exception, en cas d'impossibilité pour le titulaire de procéder au remboursement dans les conditions évoquées ci-dessus, une facture d'avoir correspondant au montant perçu indûment est transmise à la personne publique. Lorsque la procédure de remboursement prévue ne peut être mise en œuvre, la personne publique émet un ordre de recouvrement (titre de perception) à l'encontre du titulaire.

Le recours à la procédure de service fait présumé demeure réversible, à l'initiative de l'acheteur, qui peut à tout moment suspendre cette procédure par ordre de service et conditionner les paiements à la constatation effective du service fait.

10.3 Pénalités

Par dérogation à l'article 14 du CCAG/FCS, toutes les pénalités sont dues, il n'y aura pas d'exonération systématique. Des pénalités sont appliquées, sans mise en demeure préalable, dans les cas énoncés ci-dessous :

• Pénalité en cas d'annulation par le titulaire

Lorsque le titulaire n'a pas assuré la prestation aux dates mentionnées dans le bon de commande, un abattement du montant du bon de commande considéré est appliqué sur la facture suivant le fait générateur, ou fera l'objet d'un titre de perception, sans mise en demeure préalable. L'annulation donne lieu aux pénalités suivantes :

- annulation plus de quinze jours avant la date de session planifiée : **aucune pénalité** ;
- annulation entre quinze jours et quarante-huit heures avant la date de session planifiée : **pénalité de 10% sur le prix en euros HT de la prestation considérée** ;
- annulation moins de quarante-huit heures avant la date de session planifiée : **pénalité de 30% sur le prix en euros HT de la prestation considérée**.

• Pénalité en cas de non-respect des délais de mise à disposition des livrables

En cas non-respect des délais de mise à disposition des livrables, le titulaire se verra appliquer une pénalité calculée selon la formule suivante :

$$P = N * V$$

P = montant de la pénalité ;

N = nombre de jours de retard ;

V = 100€.

• Pénalité pour indisponibilité de la plateforme (LOT 2)

En cas d'indisponibilité de la plateforme au-delà de 48 heures, le titulaire se verra appliquer une pénalité calculée selon la formule suivante :

$$P = N * V$$

P = montant de la pénalité ;

N = nombre de jours de retard ;

V = 200€.

10.4 Réfaction

Lorsque l'acheteur estime que les prestations, sans être entièrement conformes, peuvent néanmoins être admises, une réfaction de prix proportionnelle à l'importance des imperfections constatées peut être appliquée.

Pour toute prestation devant être reprogrammée du fait de l'absence d'un intervenant non remplacé, le titulaire se verra appliquer une réfaction de 15% sur le prix de la prestation.

D'autres réfections pourront être décidées en cas d'anomalies constatées (retards répétés en début de séance ou retard supérieur à 1h, matériel défectueux ou manquant entraînant un retard, comportement inapproprié, etc.). Cette décision doit être motivée. Elle ne peut être notifiée au titulaire qu'après qu'il a été mis à même de présenter ses observations. Une fiche incident (annexe 2 au CCP) sera établie en apportant les éléments indispensables à la mise en place de cette réfaction. L'acheteur adresse un décompte de réfaction au titulaire qui en accuse réception. Celui-ci dispose d'un délai de quinze jours pour faire connaître ses remarques par mail. En cas de silence du titulaire dans le délai imparti, une décision de réfaction sera dressée au titulaire. La réfaction sera appliquée sur une facture suivant le fait générateur ou fera l'objet d'un titre de perception.

10.5 Défaillance du titulaire

Le titulaire est considéré comme défaillant s'il n'est pas en mesure d'exécuter totalement la prestation. En cas de défaillance, le titulaire est mis en demeure, par tout moyen permettant de déterminer de façon certaine sa date de réception, d'honorer ses engagements dans un délai de 8 jours. Passé ce délai, il peut être fait application par l'acheteur de l'article 45 du CCAG/FCS.

XI.

MODALITÉS FINANCIÈRES

11.1 Contenu et forme des prix

Le marché est conclu à prix unitaires. Ils comprennent :

- les frais de prestation pédagogique (conception, préparation, formation proprement dite, outils pédagogiques, débriefings, évaluations, réunions...);
- les frais liés au fonctionnement ordinaire, à la mise à disposition des différents documents et à la maintenance de la plateforme pour le LOT 2 ;
- les livrables à charge du titulaire (documentation pédagogique, ...);
- les frais de transport, d'hébergement, de déplacement et de restauration des formateurs ;
- l'animation de la formation ou la rémunération des formateurs.

Dans tous les cas, les prix sont réputés comprendre toutes les dépenses résultant de l'exécution des prestations, y compris les frais généraux, impôts et taxes, et assurer au titulaire une marge pour risques et bénéfices. Les prix, établis en euros à l'unité réglementaire (deux décimales) toutes taxes comprises, figurent au bordereau de prix annexé à l'acte d'engagement.

11.2 Révision des prix

Les prix sont réputés établis aux conditions économiques du mois dans lequel est incluse la date limite de dépôt de la dernière offre.

La révision s'effectue une fois par an, à la date anniversaire de notification du marché, par référence à l'indice mensuel du coût horaire du travail révisé - Salaires et charges - Tous salariés - Services administratifs, soutien (NAF rév. 2 section N) - Base 100 en décembre 2008 (réf. n° 001565196) relevé sur le site www.indices.insee.fr de l'INSEE.

Le prix révisé (P) est obtenu par application de la formule suivante :

$$P = P_0 (ICHTrev-TS / ICHTrev-TS_0)$$

P = prix révisé hors TVA.

P₀ = prix de l'offre hors TVA.

ICHTrev-TS = valeur du dernier indice définitif connu à la date anniversaire de notification du marché.

ICHTrev-TS₀ = valeur de ce même indice diffusé au titre du mois dans lequel est incluse la date limite de dépôt de l'offre finale.

Il revient au titulaire de soumettre à l'acheteur les nouveaux prix révisés ainsi que le détail du calcul de ceux-ci, conformément à la formule ci-dessus, dans un délai d'un mois à compter de chaque date anniversaire du marché. La révision de prix est effective après accord écrit de l'acheteur et s'applique aux bons de commande émis au titre des prestations réalisées à compter de la date d'application de la révision de prix. En l'absence d'envoi de la demande de révision du prix par le titulaire dans un délai d'un mois à compter de la date anniversaire du marché, les prix ne sont pas révisés pour l'année à venir et aucune compensation ne sera accordée par la personne publique.

Par additif de l'article 38 du CCAG/FCS, l'acheteur se réserve le droit de mettre fin au marché, dans le cas où la révision de prix entraînerait une hausse annuelle supérieure à 3%.

11.3 Dématérialisation des factures

Le titulaire effectue l'envoi de ses factures en version dématérialisée via le portail Chorus Pro (<https://chorus-pro.gouv.fr>), sur lequel un kit de communication et de raccordement technique est disponible.

11.4 Contenu des factures

Outre les mentions légales, les factures comportent les indications suivantes (en l'absence des mentions demandées, la facture est rejetée) :

- | | |
|---|--|
| - la classification de l'entreprise PME/PMI/TPE, le cas échéant ; | - le numéro d'engagement du bon de commande, le cas échéant ; |
| - le numéro de service exécutant : « D0410U5035 » ; | - la désignation des prestations ainsi que leur quantité et leur prix unitaire HT figurant au bordereau de prix annexé à l'acte d'engagement ; |
| - la domiciliation des paiements telle qu'elle figure à l'engagement des parties ; | - le montant total hors taxes (HT) ; |
| - le service bénéficiaire et l'adresse complète du lieu d'exécution ; | - le montant total toutes taxes comprises (TTC) ; |
| - la référence interne correspondant au n°EJ (engagement juridique) figurant sur la page de garde du marché ; | - le numéro SIRET unique de l'État : 110 002 011 00044. |

11.5 Règlement du marché

Le mode de règlement est le mandat administratif par virement sur le compte bancaire ou postal indiqué dans l'acte d'engagement. Les sous-traitants directs du titulaire, qui ont été acceptés et dont les conditions de paiement ont été agréées par l'acheteur, sont payés directement pour la partie du marché dont ils assurent l'exécution, lorsque que le montant de leurs contrats de sous-traitance est égal ou supérieur à 600€ TTC du montant du marché. Le règlement des sommes dues s'effectue après exécution complète des prestations indépendamment de la constatation du service fait, ce dernier étant présumé.

11.6 Avance

Sauf refus du titulaire exprimé dans l'acte d'engagement, une avance égale à 5% (ou 30% pour une PME) du montant toutes taxes comprises du bon de commande considéré est accordée au titulaire, si celui-ci est supérieur à 50 000 € HT et si sa durée d'exécution est supérieure à 2 mois, dans les conditions fixées par les articles L.2191-3 et R.2191-3 à R.2191-18 du code de la commande publique. Le délai global de paiement de l'avance court à partir de la date de notification de chaque bon de commande.

11.7 Délai global de paiement

Les sommes dues en exécution du marché sont payées dans un délai de trente jours suivant la date de réception de la demande de paiement par le service exécutant.

11.8 Intérêts moratoires

Le défaut de paiement dans le délai réglementaire fait courir de plein droit, et sans autre formalité des intérêts moratoires au bénéfice du titulaire et des sous-traitants payés directement, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de recouvrement de 40€.

XII. ATTRIBUTION DU CERTIFICAT DE BONNE EXÉCUTION DE MARCHÉ (CBEM)

À la fin de la période d'exécution du présent contrat et à la demande de son titulaire, ou de sa propre initiative, le ministère des Armées peut délivrer un « certificat de bonne exécution de marché » au fournisseur qui aura donné toute satisfaction dans l'exécution de ses obligations.

La décision de délivrer ce certificat est soumise à la libre appréciation du ministère des Armées qui dispose, à cet égard, d'un pouvoir discrétionnaire. La délivrance d'un tel certificat pourra notamment être accordée si (liste non exhaustive) :

- La qualité ou la quantité des livrables ou prestations attendu(e)s aura été conforme aux stipulations contractuelles ;
- La relation commerciale s'est révélée de qualité ;
- Le titulaire ne s'est pas vu appliquer des pénalités de retard ;
- Le contrat n'a pas été résilié aux torts du titulaire ;
- ...

Le ministère offre ainsi à ses fournisseurs une référence valorisable pouvant faciliter leur développement commercial tant en France qu'à l'exportation.

XIII. LITIGES - DIFFÉRENDS

13.1 Règlement d'un différend par la médiation

Conformément aux articles L.2197-1 et L.2197-4 du code de la commande publique, et à l'article L.213-6 du code de justice administrative, les parties peuvent recourir à un médiateur.

Lorsqu'une partie souhaite recourir à la médiation, elle saisit le médiateur interne du ministère des Armées. Dans ce cas, elle lui adresse par mail à l'adresse : minarm.mediateur-entreprises.fct@intradef.gouv.fr une demande qui précise le nom de l'entreprise et son numéro SIREN, l'objet de la sollicitation, le service concerné du ministère, la personne de l'entreprise pouvant être contactée avec ses coordonnées mail et téléphoniques.

Le médiateur se prononce sur l'éligibilité de la demande et informe en retour la partie demanderesse dans les meilleurs délais. Dès lors que la demande d'une partie est estimée éligible, le médiateur sollicite l'avis de l'autre partie. Si les deux parties acceptent l'entrée en médiation, le médiateur envoie un courriel aux parties, précisant la date d'acceptation des parties. Cette date constitue l'entrée en médiation et fixe la date de la première réunion de médiation. Les délais de recours contentieux sont interrompus et les prescriptions sont suspendues à compter de la date d'acceptation des deux parties, conformément au code de justice administrative.

Les parties peuvent décider de fixer un délai maximum de médiation.

La médiation ne peut être menée sur la base de litiges portant sur des créances prescrites par voie législative. En outre, elle ne peut être menée qu'à l'issue d'une décision explicite ou implicite de rejet (en tout ou partie) du mémoire en réclamation prévu par le marché.

Sauf accord des parties, et exceptions prévues par le code de justice administrative, la médiation est soumise au principe de confidentialité ; les constatations du médiateur et les déclarations des parties recueillies par ses soins dans le cadre de la médiation restent confidentiels ; ce principe de confidentialité ne s'applique pas aux pièces, documents et déclarations qui sont connus des parties et préexistent à la médiation, sans préjudices des mentions de protection qui peuvent les concerner.

Chaque partie reste libre de quitter à tout moment le processus de médiation.

Les délais de recours contentieux et les prescriptions pour une durée qui ne peut être inférieure à six mois, recommencent à courir de la date à laquelle soit l'une des parties, soit le médiateur, déclare par courriel à l'ensemble des parties et au médiateur que la médiation est terminée.

Le recours au service de médiation est entièrement gratuit.

Pour plus d'informations, un contact téléphonique est possible aux numéros suivants :

09 88 68 19 25 ou 0800 02 71 27

13.2 Contentieux

En cas de contentieux, le droit français est seul applicable. En cas d'échec des tentatives de règlement amiable, le tribunal administratif de Rennes est seul compétent pour régler les recours et litiges qui pourraient opposer l'acheteur et le titulaire, même si ce dernier est étranger.

13.3 Résiliation

Par dérogation aux articles 38 et 42 du CCAG/FCS, en cas de décision ministérielle, de dissolution ou de restructuration ayant une incidence sur le déroulement du marché, l'acheteur est fondé à résilier le marché pour motif d'intérêt général, sans que le titulaire puisse prétendre à une quelconque indemnisation.

XIV. DÉROGATIONS AU CCAG/FCS

- L'article VIII. Pièces contractuelles déroge à l'article 4.1 du CCAG/FCS.
- L'article 10.1 Constatation de l'exécution des prestations déroge aux articles 28 à 30 du CCAG/FCS.
- L'article 10.3 Pénalités déroge à l'article 14.1 du CCAG/FCS.
- L'article 13.3 Résiliation déroge aux articles 38 et 42 du CCAG/FCS.

LISTE DES ANNEXES

ANNEXES ADMINISTRATIVES

ANNEXE 1 : PROGRAMMATION 2025/2026

ANNEXE 2 : FICHE INCIDENT

ANNEXE 3 : RGPD

ANNEXE AU RÈGLEMENT DE LA CONSULTATION

ANNEXE 4 : CADRE DE RÉPONSE TECHNIQUE

ANNEXE TECHNIQUE À L'ENGAGEMENT

MÉMOIRE TECHNIQUE (à joindre à l'offre selon le cadre de réponse technique)

ANNEXE FINANCIÈRE À L'ENGAGEMENT

BORDEREAU DE PRIX UNITAIRES (à compléter et à joindre à l'offre)