


## Notice 4 : CANDIDAT ET ENTREPRISES PARTENAIRES

Cette famille de risques concerne les prérequis et / ou capacités à identifier auprès du candidat et de ses partenaires.

RISQUES USUELS ASSOCIES	DESCRIPTION COURANTE
<p><b>4.1 Nécessité ou non de recourir à des entreprises partenaires</b></p>	<p><b>Description :</b> L'Entreprise n'est pas en mesure de répondre seule au marché pour des raisons soit techniques, soit de capacité matérielle à réaliser les prestations objet du marché.</p> <p><b>Risques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Remettre une offre susceptible de ne pas être retenue.</li> <li>- Ne pas être en capacité de réaliser les prestations en cas d'obtention du marché.</li> </ul> <p><b>Conseil :</b> Vérifier l'ensemble des prescriptions administratives et techniques du marché pour appréhender toutes les sujétions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacité à réaliser ou non en propre les travaux (exemple : intervention en présence d'amiante, diagnostics environnementaux ...).</li> <li>- Tâches essentielles exigées contractuellement et ne pouvant donc être sous-traitées.</li> <li>- Qualifications et/ou références exigées par le client.</li> <li>- Garanties imposées par le marché (étanchéité...) et capacité à les assumer.</li> <li>- Etc.</li> </ul>
<p><b>4.2 Choix des partenaires</b></p> <p>Risque de défaillance du partenaire</p>	<p><b>Description :</b> Identifier la liste des partenaires envisagés (cotraitants, sous-traitants, fournisseurs) et évaluer ceux de premier rang.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>L'entreprise, qui est assujettie à l'article 17 de la loi SAPIN II (société de plus de 500 salariés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 100 millions d'euros), a pour obligation de mettre en œuvre des « procédures d'évaluation de la situation des clients, fournisseurs de premier rang et intermédiaires au regard de la cartographie des risques ».</p> </div> <p><b>Risques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incapacité de faire (moyens humains et matériels, qualifications) du partenaire.</li> <li>- Situation financière délicate du partenaire pouvant conduire à assumer une éventuelle défaillance de sa part.</li> <li>- Refus par le MOA des engagements du partenaire ou refus d'agrément du sous-traitant.</li> </ul>

<p>Evaluation de la situation des partenaires</p>	<p><b>Conseils :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- S'assurer de la capacité des partenaires à réaliser les prestations qui leur sont confiées (% de l'opération par rapport à leur CA...) et de leurs qualifications correspondantes.</li> <li>- Vérifier la capacité du partenaire à apporter la preuve de ses compétences et qualifications.</li> <li>- Vérifier la capacité du partenaire à assumer les garanties demandées au marché.</li> <li>- Consulter le bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC) ou des sites spécialisés comme Pappers, société.com, Kompass, Infolégale (etc.) pour vérifier si le partenaire ne connaît pas de difficultés financières.</li> </ul> <p><b>Risque :</b></p> <p>Non identification de situations à risques.</p> <p><b>Conseil :</b></p> <p>Cartographier les risques et évaluer ses partenaires de premier rang.</p>
<p><b>4.3 Formalisation du partenariat / Répartition des prestations avec un cotraitant</b></p> <p> NB Le lecteur est invité à consulter, pour plus de détails :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le <a href="#">guide pratique FNTG / GME / SEP / GIE (volume 1)</a>.</li> </ul> <p>Par ailleurs, le lecteur est invité à utiliser :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La <a href="#">check-list pour la constitution de GME</a>.</li> <li>- Le <a href="#">Protocole d'accord préliminaire de groupement</a> ;</li> <li>- Les <a href="#">modèles « Conventions de GME »</a>.</li> </ul>	<p><b>Description :</b></p> <p>Fluidifier les échanges entre partenaires pour éviter les situations de blocage et s'assurer que rien n'a été omis entre eux pour permettre ultérieurement une organisation optimale du chantier.</p> <p><b>Risques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conflit entre les partenaires en phase d'offre et/ou en cours d'exécution du marché pouvant amener soit au retrait d'un ou plusieurs d'entre eux, soit à une impossibilité de répondre à l'offre.</li> <li>- Défaut de pouvoir de signature d'un représentant du partenaire pouvant conduire éventuellement ce dernier à remettre en cause les accords conclus.</li> </ul> <p><b>Conseils :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir un organigramme « offre » pour l'ensemble du groupement.</li> <li>- Tenir des réunions fréquentes de groupement lors de la phase offre.</li> <li>- Établir des règles de prise de décisions en cas de désaccord entre les entreprises groupées lors de la phase offre.</li> <li>- S'assurer de la disponibilité et de l'adéquation des ressources de chacun des partenaires pour la remise de l'offre.</li> <li>- Dans la mesure du possible, établir un protocole d'accord préliminaire de groupement et s'assurer de l'habilitation des signataires. Veiller pour cela à ce que le protocole : <ul style="list-style-type: none"> <li>o répartisse les prestations du DCE (type chemin de croix) et leur montant entre les cotraitants dans une annexe spécifique au protocole d'accord préliminaire de groupement et de la convention de groupement,</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ comporte un calendrier prévisionnel (enchaînement des tâches de chacun des cotraitants / application des pénalités de retard),</li> <li>○ ne se limite pas à ventiler les postes de la DPGF ou du DQE mais en précise le contenu,</li> <li>○ détaille les prestations qui sont en interface directe avec les travaux d'une autre entreprise (préciser les conditions d'intervention de chaque entreprise en interface).</li> </ul>
<p><b>4.4 Formalisation du partenariat avec un sous-contractant (sous-traitant, fournisseur, prestataire, etc.)</b></p> <p><b>NB</b> Le lecteur pourra consulter, pour plus de détails le <a href="#">guide pratique FNTP sur la sous-traitance dans les marchés de travaux</a> et à utiliser le modèle « Contrat de sous-traitance du BTP ».</p>	<p><b>Description :</b> S'assurer que rien n'a été omis entre les partenaires pour permettre ultérieurement une organisation optimale du chantier.</p> <p><b>Risque :</b> Modification en cours de réalisation des prestations du partenaire qui sont définies en phase d'offre (écarts).</p> <p><b>Conseils :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lors des consultations de sous-traitants / prestataires de services / fournisseurs, veiller à la transmission de l'ensemble des données d'entrée du marché principal.</li> <li>- Veiller à ce que le partenaire remette une offre engageante et formalisée (ex : devis signé), qui précise sa durée de validité, les délais, le périmètre et les limites des prestations, etc.</li> <li>- Vérifier la conformité de l'offre du partenaire aux exigences du marché et sa compatibilité avec le programme prévisionnel.</li> </ul>
<p><b>4.5 Assurances</b></p> <p><b>NB</b> Le lecteur pourra consulter, pour plus de détails, le <a href="#">guide FNTP « Les assurances des entreprises de travaux publics »</a>.</p>	<p><b>Description :</b> Disposer des couvertures d'assurance obligatoires (Responsabilité Civile, Responsabilité Civile Décennale pour les Ouvrages soumis) et de celles demandées au marché (type d'assurance, montants de garantie, franchise, etc.).</p> <p><b>Risques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rejet de l'offre ou résiliation du marché.</li> <li>- Ne pas avoir intégré dans son offre un éventuel surcoût lié à une assurance spécifique exigée par le marché (ex : Tous Risques Chantier ou TRC – Responsabilité Civile Décennale Ouvrages Non Soumis ou Génie Civil, Responsabilité Civile Pollution, etc.).</li> </ul> <p><b>Conseils :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vérifier que vos couvertures d'assurance sont bien applicables au projet auquel vous soumissionnez (travaux conformes à vos activités assurées, montant de travaux ou d'opération en adéquation avec vos conditions de garantie, etc.).</li> </ul>

- Veiller à ce que le(s) partenaire(s) (co-traitant en cas de groupement d'entreprises et/ou de SEP, sous-traitant, etc.) disposent des couvertures demandées contractuellement et fournisse(nt) les attestations d'assurances exigées par le marché.
- En cas de difficulté, demander à votre conseil en assurances de vérifier la conformité de vos couvertures d'assurance et/ou celles de vos partenaires avec les exigences du marché en analysant les clauses responsabilité - assurances du marché et les attestations transmises par vos partenaires (ne pas hésiter à demander des attestations d'assurance nominatives, c'est-à-dire citant explicitement le projet).
- En cas de couverture insuffisante ou inadaptée de vos partenaires, prévoir les mécanismes contractuels (convention de groupement, statuts et règlement intérieur de SEP, contrat de sous-traitance) permettant de souscrire, aux noms de tous, les assurances complémentaires et d'intégrer leurs coûts dans l'offre.