

Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Французької Республіки

Підготовлено в рамках виконання Програми ЄС з підтримки управління державними фінансами в Україні («Проект EU4PFM»)

2024

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Крім затребуваної туристичної сфери, французька економіка також вважається передовою у високотехнологічних галузях, таких як інформаційні технології, електроніка та автомобільна промисловість. За даними МВФ у 2024 році очікується прискорення зростання цих галузей, що створить нові робочі місця та збільшить експортні можливості Франції.

Загалом очікується, що економічний сектор Франції у 2024 році продовжуватиме свій розвиток та демонструватиме стійке зростання. Це надає нові можливості для інвесторів та підприємців, і водночас потребує усвідомленого підходу до управління та розвитку економіки країни.

За даними МВФ, у 2023 році Франція була 23-ю країною світу за ВВП на душу населення з 44 408 доларами на жителя. У 2021 році Франція була внесена до списку Індексу людського розвитку ООН зі значенням 0,903 і 22-го місця в Індексі сприйняття корупції в 2021 році.

Париж є провідним світовим містом і є одним з міст у світі з найбільшим ВВП. Він займає перше місце в Європі (і третє у світі) за кількістю компаній, класифікованих у Fortune Global 500. Інші великі економічні центри країни включають Ліон, Тулузу (центр європейської аерокосмічної промисловості), Марсель і Лілль.

У 2022 році у Франції вцілому зареєстровано 235 600 публічних закупівель вище порогів ЄС на суму 160 млрд. євро. З них 25% припало на товари, 35% - роботи та 40% - послуги. Слід звернути увагу на велику участь МСП у тендерах – 60,8%.

2. СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ФРАНЦІЇ

Законодавство Франції про публічні закупівлі відповідає Угоді про державні закупівлі Світової організації торгівлі («WTO GPA»), оскільки ЄС та її країни-члени є стороною WTO GPA, таким чином не обмежуючи доступ українських учасників до ринку публічних закупівель Франції.

Незважаючи на високий економічний розвиток Франції та значну частину державного сектору в економіці щодо публічних закупівель, країна все ще знаходиться на стадії реформування та правового врегулювання цієї сфери.

Оголошена в липні 2015 року реформа державних закупівель стартувала публікацією в Офіційному віснику Франції¹ від 5 грудня 2018 року законодавчої та нормативної частин нового Кодексу публічних закупівель.

Новий Кодекс публічних закупівель набув чинності 1 квітня 2019 року. Директорат з правових питань (DAJ) Міністерства економіки та фінансів Франції² веде інтернет-сторінку, присвячену цьому кодексу, а також технічні листи для консультування покупців.

Крім того, 1 січня 2023 року та 22 березня 2024 року набули чинності доповнення та зміни в Кодексі, які стосуються, в тому числі, спеціальних норм щодо субпідряду, змін щодо норм для публічних контрактів, а також змін та даних про виконання щодо концесійних договорів), оголошених або укладених до 1 січня 2024 року, інших обов'язкових даних при проведенні публічних закупівель та даних щодо концесійних договорів.

Правила закупівель замовниками у сфері інфраструктурних та комунальних послуг також закріплені у вищезазначеному Кодексі. Галузевого законодавства немає.

Категорії або типи суб'єктів, які вважаються «замовниками» згідно Кодексу:

- юридичні особи публічного права (центральный державний орган чи державний орган, субцентральный державний орган чи державний орган, інші суб'єкти публічного права);
- деякі юридичні особи, які регулюються приватним правом, за умови виконання наступних вимог:

о вони були спеціально створені для задоволення потреб суспільних інтересів, і такі потреби не мають промислового чи комерційного характеру; та

о вони фінансуються, здебільшого, державним замовником або підлягають управлінському нагляду з боку державного замовника, або мають адміністративну, керівну чи наглядову раду, членами якої є більше половини з них, призначений «контрактуючим органом»;

- юридичні особи приватного права, які були засновані декількома закупівельниками для здійснення спільних проектів або діяльності.

Проведення тендерів у Франції все ще не відбувається повністю в електронному вигляді, але вищезазначені зміни також передбачають рух у цьому напрямку та нові зобов'язання щодо подачі даних про тендери до

¹ [Légifrance - Le service public de la diffusion du droit \(legifrance.gouv.fr\)](http://legifrance.gouv.fr)

² [Accueil | economie.gouv.fr](http://accueil.economie.gouv.fr)

електронних баз (так звана дематеріалізація закупівель).

Повідомлення про державні закупівлі можна знайти в онлайн-версії Офіційного бюлетеня офіційних оголошень Marchés Publics (BOAMP)³, на якому також можна знайти повідомлення про концесії, контракти щодо державно-приватного партнерства тощо.

Якщо вартість контракту перевищує порогові значення, встановлені Європейською директивою про державні закупівлі, повідомлення про контракт також можна знайти в Офіційному журналі Європейського Союзу (OJEU).

Повідомлення про контракт також можна публікувати в газетах, уповноважених публікувати юридичні оголошення.

Інші засоби масової інформації також можна використовувати, особливо для контрактів з допороговою вартістю, наприклад, спеціалізовані видання (Le Moniteur des Travaux publics⁴ -- спеціалізоване видання у сфері будівництва), місцеві медіа або інші веб-сайти.

З 1 жовтня 2018 року всі замовники повинні мати профіль покупця на певній платформі та публікувати на цій платформі відповідну документацію та повідомлення щодо державних контрактів (за винятком оборони чи безпеки), очікувана вартість яких дорівнює або перевищує 40 000 євро без урахування податків (поріг підвищено з 25 000 до 40 000 євро без урахування податку з 1 січня 2020 року).

Також, з 1 жовтня 2018 року використання електронних закупівель є обов'язковим для всіх замовників, які проводять закупівлі, вартість яких перевищує 40 000 євро.

Зокрема, усі замовники повинні пропонувати необмежений і повний прямий доступ – за допомогою електронних засобів і безкоштовно – до основних даних будь-якої процедури закупівель для державних контрактів, вартість яких перевищує 40 000 євро, за винятком випадків, коли розкриття такої інформації заважатиме громадському порядку, порушує комерційну таємницю або завдає шкоди чесній конкуренції між суб'єктами господарювання.

Однак, відповідний замовник вирішує, чи бажає він використовувати електронний спосіб закупівель протягом усього терміну дії контракту для всіх його елементів – таких як зміни до контракту, замовлення на обслуговування або замовлення на купівлю. У цьому випадку це має бути спеціально передбачено договором про закупівлю.

Звільнення від обов'язку використовувати електронні закупівлі можливі в

³ [Accueil | Pages — boamp.fr](#)

⁴ <https://www.lemoniteur.fr/>

окремих випадках та обставинах:

- за договорами про закупівлю за соціальними та іншими спеціальними контрактами;
- якщо через спеціалізований характер закупівлі використання електронних засобів зв'язку вимагатиме спеціальних інструментів, пристроїв або форматів файлів, які не є загальнодоступними або не підтримуються загальнодоступними програмами;
- якщо додатки, придатні для опису тендерних пропозицій, використовують формати файлів, які не можуть бути оброблені будь-якими іншими відкритими або загальнодоступними додатками, або знаходяться під схемою ліцензування за власною власністю, і не можуть бути доступні для завантаження або віддаленого використання замовником;
- якщо використання електронних засобів зв'язку потребуватиме спеціалізованого офісного обладнання, яке зазвичай недоступне для замовників;
- якщо використання засобів зв'язку, відмінних від електронних, необхідне або через порушення безпеки електронних засобів, або для захисту інформації, настільки чутливої, що вимагає рівня безпеки, який не може бути гарантований електронними інструментами та пристроями, які є загальнодоступними для економіки операторів або може бути доступним для них за допомогою альтернативних засобів доступу.

Вимоги щодо публікацій відрізняються від одного замовника до іншого.

Для тих замовників, які є державними органами у розумінні французького законодавства (за винятком державних організацій промислового або комерційного характеру), а також для контрактів, що перевищують порогові значення ЄС, повідомлення про контракт має бути опубліковано в Офіційному журналі ЄС (OJEU) та в національному офіційному журналі договорів про державні закупівлі (BOAMP) та електронному урядовому віснику Service Public⁵.

Для контрактів, вартість яких нижча за порогові суми ЄС, але перевищує 90 000 євро (без ПДВ), вони повинні бути опубліковані або в BOAMP, або в одному з місцевих офіційних журналів (це місцеві газети, які використовуються місцевим державним представником для розміщення офіційних оголошень) і, «якщо необхідно», в огляді окремого сектора.

Для контрактів на суму від 40 000 євро до 90 000 євро замовник може вільно обирати, які публікації застосовні до характеру та оціночної вартості майбутнього контракту.

⁵ [Chercher un support habilité à publier une annonce légale \(Shal\) pour publier une annonce de changement de nom de famille \(Outil de recherche\) | Service-Public.fr](#)

Проте ця «свобода» є відносною, оскільки суди можуть перевірити, чи була публікація достатньою, і, якщо ні, вони можуть анулювати процес присудження контракту.

Нижче наведені відповідні порогові значення ЄС на 2024 - 2025 рр., за яких оголошення про тендери французьких закупівельників повинні публікуватись в ОЖЕУ (TED):

1) Центральні державні органи та центральні державні установи (крім контрактів у сфері безпеки та оборони):

- для товарів - 139 000 євро;

- для послуг - 139 000 євро;

- для робіт - 5 350 000 євро.

2) Органи місцевого самоврядування та місцеві державні установи, заклади охорони здоров'я (лікарні);

- для товарів - 214 000 євро;

- для послуг - 214 000 євро;

- для робіт - 5 350 000 євро.

3) Сектор комунальних послуг (вода, енергетика, транспорт і пошта), контракти з безпеки та оборони:

- для товарів - 428 000 євро;

- для послуг - 428 000 євро;

- для робіт - 5 350 000 євро.

У Франції на сьогодні є понад 10 000 джерел публічної інформації про державні закупівлі:

Окрім ВОАМР оголошення про тендери також публікуються у юридичних журналах та журналах (понад 700 найменувань), сайтах місцевої влади (понад 9000 сайтів). Публічні повідомлення про закупівлі зазвичай

публікуються за допомогою профілю замовника,. Є кілька агрегаторів, які можуть щодня посилатися на ці повідомлення.

Серед зазначеної кількості ресурсів дуже зручною є платформа France Marchés⁶. Щодня France Marchés публікує публічні тендери з більш ніж 300 регіональних газет (PQR, PNR), BOAMP, Офіційного журналу Європейського Союзу (OJEU) та понад 1000 веб-сайтів державних покупців. Платформа надає можливість створити безкоштовний обліковий запис, щоб налаштувати моніторинг тендерів у відповідному секторі.

Також, перелік та адреси деяких юридичних журналів оголошень можна знайти на цьому інтернет-ресурсі⁷.

Офіційною електронною платформою публічних закупівель є PLACE – це платформа для дематеріалізації (проведенні тендерів в електронному, непаперовому вигляді) процедур публічних закупівель. Вона дозволяє компаніям консультиватися та відповідати на консультації від державних служб центрального управління та децентралізованих служб, державних установ держави та органів, незалежних органів державної влади, незалежних адміністративних органів, груп суспільних інтересів, груп економічних інтересів, на які покладено місію державної служби, що становить національний інтерес, органів соціального забезпечення, Союз національних фондів соціального забезпечення та Caisse des Dépôts et Consignations.

Крім того у Франції розвиваються централізовані закупівлі, як то Центральний закупівельний офіс saraqui.fr, який охоплює 9 продуктивних блоків за допомогою 76 активних ринків та 47 постачальників.

⁶ [France Marchés | Le portail n°1 de l'appel d'offres public \(francemarches.com\)](http://francemarches.com)

⁷ [journaux.annonces.legales - Greffe du Tribunal de Commerce de Paris \(greffe-tc-paris.fr\)](http://journaux.annonces.legales-greffe-du-tribunal-de-commerce-de-paris.fr)

3. ОСНОВНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У ФРАНЦІЇ

У Франції дуже популярні рамкові угоди, які полегшують закупівлі стандартних товарів чи послуг.

Також слід зазначити, що з метою підтримки МСП та полегшення їх доступу до державних закупівель, у Франції договори про державні закупівлі підлягають принципу розподілу. Їх необхідно розділити на стільки лотів, скільки є об'єктивно відмінних послуг або категорій товарів. Використання «глобального контракту» (контракту, що не поділений на лоти) дозволяється лише за суворих умов (коли неможливо ідентифікувати окремі послуги чи категорії товарів, або коли встановлення лотів істотно ускладнить чи технічно неможливе виконання контракту).

У Франції використовується специфічний поділ процедур за їх ознаками:

Формалізовані процедури.

Формалізована процедура - це так званий найвищий рівень процедури, що застосовується. Закупівельник повинен використовувати цю процедуру якщо оціночна вартість закупівлі перевищує поговорі значення ЄС.

Існують 3 категорії формалізованих процедур (вже більш класичні та зрозумілі в цілому):

- відкриті процедури, на участь яких будь-яка зацікавлена фізична або юридична особа може подати пропозицію, виключаючи будь-які переговори щодо умов договору з учасниками;
- переговорні процедури, які можуть використовуватися лише за певних умов;
- конкурентні діалоги.

Адаптовані процедури.

«Адаптована» процедура, в якій покупець визначає особливості тендерної процедури, як правило, є переговорною процедурою, щоб адаптувати процедуру до характеру та особливостей потреб, які необхідно задовольнити, до потенційних учасників торгів (кількість та локалізація), дотримуючись принципів державних закупівель. Ця процедура охоплює три випадки:

- оціночна вартість закупівлі (без податків) нижча порогів ЄС;
- деякі конкретні предмети закупівель (такі як соціальні послуги або деякі

юридичні консультації);

- коли оціночна вартість закупівлі дорівнює або перевищує порогові значення ЄС, але оціночна вартість лотів є нижчою за 90 000 євро для товарів і послуг або 1 000 000 євро для робіт, а загальна сума цих лотів не перевищує 20% від усіх оцінених лотів тендеру.

Процедури нижче 40 000 євро (без урахування податків).

В разі процедури з такою оціночною вартістю, покупець звільняється від багатьох формальностей, включаючи розміщення оголошення про закупівлю, проведення тендеру, розміщення інформації в профілі покупця.

Якщо ж закупівля запланована менше ніж на 25 000 євро, закупівельник звільнений також від укладання договору в письмовій формі.

Що стосується закупівлі інноваційних товарів чи творчого конкурсу (в класичному розумінні) ці процедури також проводяться за адаптованим принципом.

В таблиці нижче наведені основні вимоги та характеристики до подачі тендерних пропозицій.

	Тендери нижче європейських порогів	Відкритий тендер ЄС	Тендер ЄС з обмеженою участю
<i>Спосіб публікації</i>	<p>Контракт на суму менше 40 000 євро (без урахування податків) покупець звільняється від обов'язку публічного оголошення.</p> <p>Контракт на суму від 40 тис. до 90 тис. євро - вибір способу та джерела повідомлення залишається на розсуд замовника, який може діяти через пресу, Інтернет, видання або будь-який інший засіб, який може гарантувати свободу доступу будь-якого потенційного учасник.</p> <p>Допороговий контракт на суму від 90 тис. - замовник повинен опублікувати</p>	<p>Повідомлення в та в Офіційному віснику Європейського Союзу (OJEU). Обов'язкове дотримання форми та номенклатури, визначених регламентом Єврокомісії.</p> <p>Європейська публікація є первинною публікацією: інші публікації (національні або додаткові) не можуть бути розміщені в Інтернеті перед європейською публікацією і не можуть містити більше інформації, ніж ця.</p>	<p>Повідомлення в ВОАМР та в Офіційному віснику Європейського Союзу (OJEU). Обов'язкове дотримання форми та номенклатури, визначених регламентом Єврокомісії.</p> <p>Європейська публікація є первинною публікацією: інші публікації (національні або додаткові) не можуть бути розміщені в Інтернеті перед європейською публікацією і не можуть містити більше інформації, ніж ця.</p>

	повідомлення про контракт в ВОАМР або в газеті юридичних оголошень (JAL). Він також може опублікувати оголошення в одному або декількох спеціалізованих органах преси, пов'язаних з предметом договору.		
Терміни	Має адаптивний характер	Не менше 35 днів для подання тендерних пропозицій у паперовому вигляді, 30 днів – в електронному вигляді, 15 днів – термінові закупівлі	З обмеженою участю, переговорні процедури, конкурентний діалог - не менше 30 днів, 25 днів у разі електронної процедури, 15 днів у разі закупівель задля надзвичайної ситуації
Критерії оцінки	Найнижча ціна, найбільш економічно вигідний тендер, мультикритеріальний відбір з урахуванням в тому числі аспектів сталого розвитку, соціальних, екологічних та інших критеріїв	Найнижча ціна, найбільш економічно вигідний тендер, мультикритеріальний відбір з урахуванням в тому числі аспектів сталого розвитку, соціальних, екологічних та інших критеріїв	Найнижча ціна, найбільш економічно вигідний тендер, мультикритеріальний відбір з урахуванням в тому числі аспектів сталого розвитку, соціальних, екологічних та інших критеріїв
Цифровий підпис для подачі документів	Не обов'язковий, але може окремо вимагатись замовником. <i>Отримання та використання цифрового підпису у Франції вважається дорогим, особливо для МСП, таким чином примусу немає. Однак, країна намагається цифризуватись і в цьому напрямку.</i>	Не обов'язковий, але може окремо вимагатись замовником	Не обов'язковий, але може окремо вимагатись замовником

4. ВИМОГИ ДО УЧАСНИКІВ ТЕНДЕРІВ ФРАНЦІЇ

Вимоги до учасників тендерів у Франції є типовими та ґрунтуються на загальних принципах та підходах (щодо відсутності конфлікту інтересів, кримінальних проваджень, заборгованості перед державними установами,

корупційних складових тощо).

Будь-яка фізична або юридична особа, французька чи іноземна, може брати участь у процесі публічних закупівель Франції, якщо вона відповідає певним загальним вимогам щодо дієспроможності, економічної та фінансової спроможності. Певні вимоги також можуть бути у тендерних специфікаціях.

Перш ніж надати свої тендерні пропозиції, необхідно підтвердити своє право на укладання контракту з державним сектором.

Для цього потрібно:

- мати повну дієздатність;
- не підпадати під певні заборони, наприклад, за несвоєчасне виконання податкових зобов'язань;
- мати ділову та професійну кваліфікацію, де це вимагається, наприклад, для виконання послуг;
- довести відповідність мінімальним умовам економічної, фінансової, професійної, технічної спроможності, що встановлені замовником;
- подати самодекларацію.

Крім того, у Франції існує спеціальний список фірм, на які накладена заборона брати участь у публічних закупівлях за суттєві порушення, відповідно задля виключення з такого списку якого учасник повинен:

- щодо порушення своїх зобов'язань щодо сплати податків або правил соціального забезпечення, повинний довести, що він виконав свої зобов'язання, сплативши або уклавши обов'язкову угоду з податковою адміністрацією, або надавши достатні гарантії;
- щодо інших підстав для виключення (за винятком кримінальних правопорушень, процедур банкрутства, неплатоспроможності та ліквідації), він повинен довести, що він не був засуджений до виключення з процедур закупівлі, він сплатив або зобов'язався виплатити компенсацію будь-якої заподіяної шкоди, співпрацював зі слідчими органами та вжив конкретних заходів, необхідних для запобігання подальшому кримінальному правопорушенню чи неправомірній поведінці.

Щодо іноземних учасників, на законодавчому рівні не існує обмежень чи дискримінації. Разом з тим на вимогу замовника від іноземної компанії можуть вимагати переклад таких документів:

- декларація про те, що на оператора не поширюється підстава для виключення з процедур закупівлі, документи, які вимагає замовник для підтвердження придатності оператора для здійснення професійної діяльності, економічного та фінансового стану та технічних і професійних

здібностей, документи, що стосуються окрема відповідальність інших суб'єктів, на чій можливості покладається суб'єкт господарювання. Якщо компанія має намір покладатися на потужності інших організацій, їй, можливо, доведеться надати переклад документів, які підтверджують можливості цих організацій, а також документів, які підтверджують, що іноземна компанія матиме ці потужності у своєму розпорядженні;

- , документи, які підтверджують, що компанія не порушує своїх зобов'язань щодо сплати податків або соціального страхування. внески, документи, що підтверджують, що іноземна компанія не перебуває під процедурою банкрутства, неплатоспроможності чи ліквідації та дотримується трудового законодавства;

- документи, що стосуються тендерної пропозиції.

5. ПРОЦЕДУРА ОСКАРЖЕННЯ

Спеціальної юрисдикції щодо оскарження у сфері державних закупівель у Франції немає.

Адміністративні суди є компетентними у першій інстанції та їхні рішення можуть бути оскаржені судами другої інстанції, тобто апеляційними цивільними судами.

Разом з цим, у Франції існує досудова процедура врегулювання скарг – консультативні комітети.

Консультативні комітети з мирного врегулювання спорів у сфері публічних закупівель (Les comités de règlement amiable des différends relatifs aux marchés publics (CCRA)) є консультативно-погоджувальними органами, які можуть бути залучені до будь-якого спору, що виникає під час виконання публічного контракту. Їхня місія полягає в тому, щоб шукати елементи права або факту з метою запропонувати мирне та справедливе рішення. Вони не є ні судами, ні арбітражними органами: вони виносять висновки, яким сторони можуть слідувати чи ні. Комітети є ефективною альтернативою судовим процесам, які часто є тривалими та дорогими, як для компанії, так і для покупця.

Комітети є консультативними примирними органами, до яких може бути переданий будь-який спір, що виникає під час виконання публічного договору. Ці комітети не є ні судами, ні арбітражними органами.

Звернення до Комітетів необов'язкове. Разом з цим, якщо це обумовлено в документації, таке звернення може стати обов'язковим.

У разі виникнення суперечок, пов'язаних із виконанням контракту, укладеного відповідно до Кодексу державних закупівель, до компетентного комітету може звертатися безпосередньо власник контракту або замовник.

Є декілька рівнів комітетів:

Національний комітет розглядає спори щодо контрактів, укладених центральними державними органами, службами та організаціями з національною юрисдикцією, якщо відповідні контракти охоплюють потреби поза межами виборчого округу одного місцевого комітету;

Місцеві комітети розглядають спори щодо контрактів, укладених:

- місцеві органи влади, їх групи або громадські установи;
- децентралізовані державні послуги;
- служби та організації з національною юрисдикцією, коли відповідні контракти охоплюють потреби, обмежені сферою компетенції місцевого комітету;
- інші замовники.

Виборчий округ кожного місцевого комітету, міжвідомчого, регіонального чи міжрегіонального, визначає міністр економіки, відповідальний за економіку (*la carte des circonscriptions*).

Позивач повинен надати коротку заяву з поясненням причин спору, а також, якщо це можливо, характеру та суми претензій. Цей меморандум супроводжується договірними документами закупівлі, листами, якими обмінювалися, і будь-яким документом, що стосується спору.

Цей пакет документів необхідно надіслати рекомендованим листом з повідомленням або надати під розписку до секретаріату компетентного комітету. Додаткове електронне звернення можна надіслати електронною поштою до секретаріату комітету.

Для національного комітету замовники та власники контрактів повинні надіслати свій файл у трьох примірниках: один на електронному носії (тільки на USB) і два на папері.

Для місцевих комітетів додаткова електронна подача, якщо вона не є обов'язковою внутрішніми правилами кожного комітету, полегшить передачу документів різним учасникам мирового процесу. З будь-яких питань, що стосуються умов передачі направлення або елементів, створених під час розслідування (кількість паперових/цифрових копій, канал передачі), сторонам пропонується зв'язатися з секретаріатом відповідного місцевого комітету, щоб забезпечити домовленості місце.

Спілкування та обмін інформацією з комітетами можуть здійснюватися в електронному вигляді.

Голова комітету може мотивованим рішенням відхилити подання, якщо жоден комітет не є компетентним, або якщо звернення є неприйнятним. Однак, якщо направлення можна врегулювати, Голова повинен запросити особу, яка робить направлення, завершити його. Він також може взяти до відома відкликання або зазначити, що немає необхідності приймати рішення у випадку згоди між сторонами.

Звернення до Комітетів, а також їх інструктаж є безкоштовними: лише витрати на надсилання документів, а також, де це можливо, гонорар адвоката (наявність якого не є обов'язковим).

Звернення до комітету перериває часові обмеження для судового розгляду, доки власник контракту не буде повідомлений про чітке рішення, прийняте замовником на підставі висновку комітету.

Звернення власника контракту до замовника про передачу питання на розгляд комісії не може бути прирівняне до звернення до комісії, це не зупиняє строки оскарження.

Звернення до комісії не перешкоджає ні прийняттю спрощеного судового рішення, ні подачі позовної заяви по суті до адміністративного судді та не зобов'язує останнього відкладати постанову до винесення висновку.

Згідно положенню Кодексу, Комітети «мають завдання шукати елементи права або факту з метою запропонувати дружнє та справедливе вирішення спорів, пов'язаних із виконанням контрактів».

Оригінальність ролі комітетів полягає в тому, що вони не тільки виносять законні рішення: вони також можуть справедливо оцінити подану їм справу, щоб знайти мирне вирішення спорів.

Висновки комітетів не є обов'язковими для сторін.

Комітет повідомляє про свій висновок замовника, а також власника контракту протягом шести місяців після його направлення. Цей термін може бути продовжений у виняткових випадках на один місяць за рішенням президента в межах трьох місяців, якщо це виправдовують особливі труднощі при розгляді справи.

Рішення, прийняте замовником за порадою комітету, потім повідомляється власнику контракту та секретарю комітету. Надсилається для інформації міністру економіки.

Якщо сторони вирішать дотримуватися наданої поради, вони можуть укласти мирову угоду або підписати поправку, якщо це можливо юридично. Прийняття компанією пропозиції комітету робить загальний звіт про закупівлю, складений відповідно до повідомлення, остаточною без необхідності внесення поправок.

Якщо покупець відмовляється виконувати думку комітету, будь-яка сторона може звернутися до адміністративного судді. Переривання термінів оскарження, закінчується наступного дня після повідомлення власника про чітке рішення, прийняте покупцем щодо висновку, наданого комітетом.

Судові позови зазвичай подаються до адміністративного суду. Проте, за деяких обставин (покупець регулюється приватним правом), «звичайні» судові (цивільні) суди мають право розглядати питання присудження державних закупівель. Але в таких випадках не можна оскаржувати дійсність договору після його підписання, посилаючись на порушення правил публічних закупівель.

Строки позовної давності наступні:

- переддоговірне направлення: до підписання контракту;
- контрактне направлення: через 31 день після публікації повідомлення про присудження в JOUE або через шість місяців після присудження контракту, якщо повідомлення про присудження не було опубліковано;

Граничний термін для початку регулярних судових процедур для оскарження контракту після його підписання починається відразу після публікації повідомлення про присудження. Таким чином, замовники повинні опублікувати таке повідомлення, щоб запобігти оскарженню дії контракту протягом одного року («délai raisonnable») замість двох місяців.

У переддоговірних (або договірних) процедурах судові рішення зазвичай виносяться протягом 20-30 днів.

Термін звичайного провадження в адміністративному суді зазвичай становить від двох до трьох років.

Звичайні судові провадження також дозволяють потерпілим учасникам торгів оскаржувати дійсність контракту після його підписання («Recours en validité du contrat», так званий «Tarn-et-Garonne»).

Цей засіб правового захисту може призвести до розірвання контракту та/або фінансової компенсації.

Процес укладання договору про державні закупівлі також може підпадати під дію кримінально-правового захисту, головним чином у разі фаворитизму (надання не виправданої переваги), хабарництва (активної корупції), зловживання впливом або пасивної корупції.