

acp

FORMATION

Et l'achat public  
devient simple

FONDAMENTAUX DES MARCHÉS  
PUBLICS

MARCHÉS PUBLICS ÉTAPE  
PAR ÉTAPE

MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX  
ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

MARCHÉS DE FOURNITURES  
ET DE SERVICES

MONTAGES COMPLEXES

PERFORMANCE DES ACHATS  
PUBLICS

SECTEUR PRIVÉ : RÉPONDRE  
AUX MARCHÉS PUBLICS

COMPTABILITÉ ET FINANCES  
PUBLIQUES

FORMATIONS 2019

BY ABILWAYS

[www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# ÉDITO

Le gouvernement s'est donné 5 ans.  
5 ans pour améliorer la performance de l'État grâce à la commande publique

Pour vous, acheteurs publics, ainsi que pour tous les acteurs de la chaîne achat, les enjeux sont de taille. Outre le passage à la dématérialisation totale des procédures de marchés publics, vous allez devoir vous organiser différemment, à la fois en termes de gouvernance, de simplification, d'interopérabilité, de transparence et d'archivage.

Et 5 ans c'est très court, il s'agit de tout faire accélérer. Le numérique va profondément modifier le travail et le quotidien des acheteurs dans les mois et années à venir. Notre questionnaire, c'est comment nous, ACP FORMATION, accompagnons la transformation des organisations et des compétences des acheteurs publics sur les 5 prochaines années.

Une partie de la réponse se trouve bien sûr dans notre offre de formations 2019. Mais aussi grâce à nos partis pris pédagogiques : nous avons « blendérisé » toutes les formations essentielles et indispensables pour les acheteurs publics. Le Blended Learning ACP FORMATION, c'est une modalité pédagogique qui garantit des formations efficaces prenant le meilleur du présentiel, orienté sur des cas pratiques, et le meilleur du distanciel qui alterne du webinar, de la classe virtuelle et de la vidéo.

La réponse se trouve aussi dans notre approche en région : nous apportons notre soutien aux économies locales en proposant désormais nos formations dans 9 villes de France.

Et enfin, nous sommes sur le fil de l'actualité tout au long de l'année : un décret, un nouveau Code de la commande publique... pour lesquels nous vous proposons des petits-déjeuners, des conférences et des ateliers spécifiques.

Notre équipe vous accompagne partout et tout le temps, et nous sommes fiers de pouvoir le faire dans ce contexte à très forts enjeux.



Mélanie Dauny  
Directeur ACP FORMATION  
m.dauny@acpformation.fr



## NOS EXPERTS MÉTIERS



**Adjoint au Directeur  
Responsable du Département  
Formations Inter**

David Brehon  
d.brehon@acpformation.fr



**Responsable du Département  
Formations Intra et sur mesure**

Clémence Demeure  
c.demeure@acpformation.fr



**Chef de projet Formations  
Intra et sur mesure**

Olivia Rouel  
o.rouel@acpformation.fr

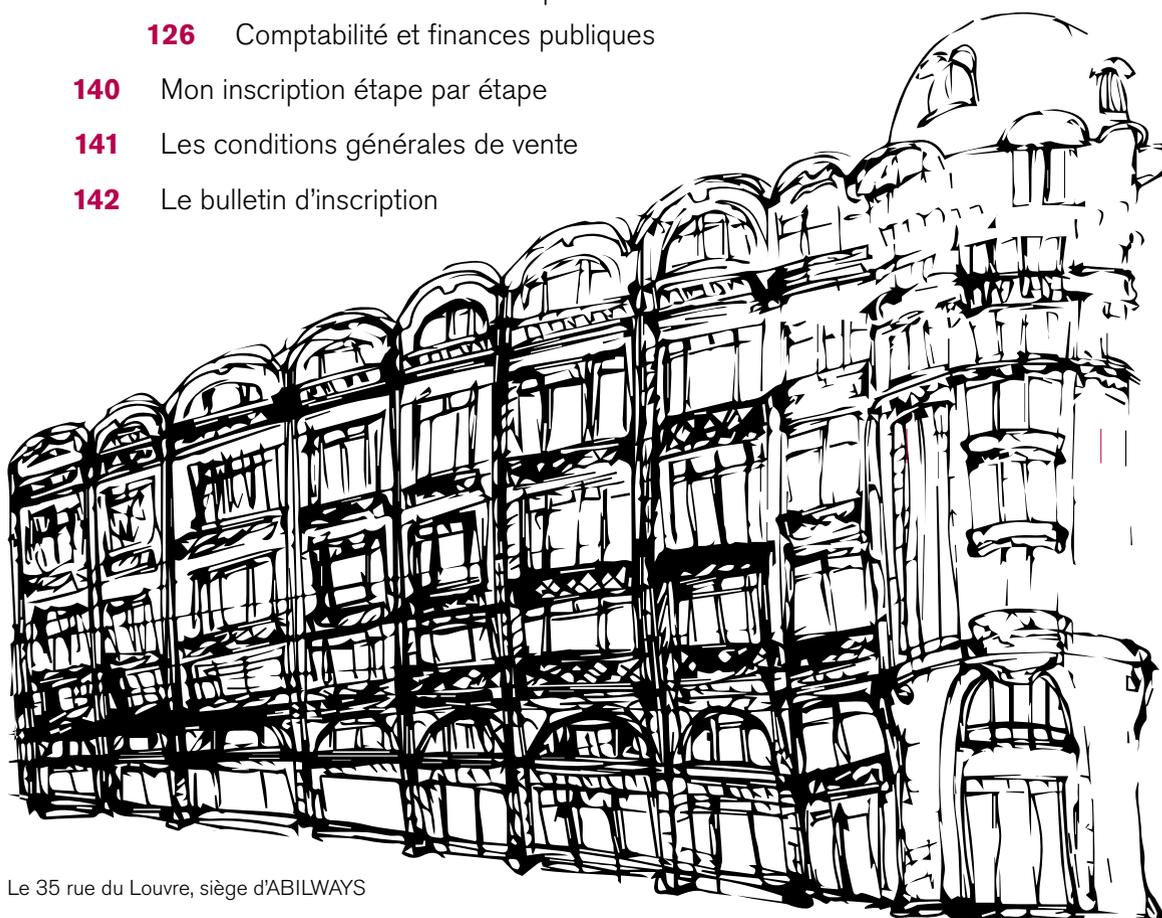


**Responsable pédagogique**

Tatiana Marot  
tmarot@efe.fr



- 4** 7 bonnes raisons de choisir ACP FORMATION
- 6** Le sommaire détaillé des formations
- 9** Le sommaire par région
- 10** Les certifications
- 12** Approche métiers
- 14** Intra : nos formations sur mesure
- 15** Offre assistance marchés publics
- 16** Le groupe Abilways
  - Une formation en lien avec mon domaine d'expertise
  - 18** Parcours métiers et certifiants
  - 30** Fondamentaux des marchés publics
  - 48** Secteur privé : répondre aux marchés publics
  - 54** Marchés publics étape par étape
  - 74** Marchés publics de travaux et de maîtrise d'œuvre
  - 86** Marchés de fournitures et de services
  - 96** Montages complexes
  - 104** Performance des achats publics
  - 126** Comptabilité et finances publiques
- 140** Mon inscription étape par étape
- 141** Les conditions générales de vente
- 142** Le bulletin d'inscription



Le 35 rue du Louvre, siège d'ABILWAYS

# BONNES RAISONS

## DE CHOISIR ACP FORMATION

### 1 DES PROFESSIONNELS QUI FORMENT ET NON DES FORMATEURS PROFESSIONNELS

Des opérationnels actifs sélectionnés pour leur expertise, formés à la pédagogie et évalués à chaque formation

### 2 DES CONCEPTEURS EXPERTS

Des concepteurs experts en contenu et en pédagogie : responsables de l'actualisation des formations et maîtrisant les dernières techniques de pédagogie interactive et participative

### 3 UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE AXÉE SUR LE FAIRE ET UNE DIGITALISATION DE L'EXPÉRIENCE APPRENANTE

- Des techniques pédagogiques actives pour être acteur de sa formation
- Des jeux pédagogiques pour apprendre en s'amusant
- La digitalisation du présentiel avec **MAGENCY**
- Des parcours de formation en blended learning

### 4 LES + D'ACP FORMATION

- Présent partout en France :  
En inter : à Paris, à Lyon, à Bordeaux, à Rennes, à Lille, à Nantes  
En intra : partout en région et Outre-Mer
- Des formations idéalement situées dans Paris intra-muros
- Spécialiste du secteur public depuis plus de 30 ans
- Un rappel systématique des participants insatisfaits pour trouver des solutions alternatives
- 3 à 12 participants par session

### UNE DÉMARCHÉ QUALITÉ ORIENTÉE CLIENTS ET RÉSULTATS

**98 % de satisfaction clients**  
(source : données fondées sur les retours qualité des participants aux formations ACP FORMATION)

- ACP FORMATION répond aux 6 critères qualité énoncés dans le décret du 30 juin 2015
- ACP FORMATION bénéficie de la qualification ISQ-OPQF
- La totalité de notre offre de formation est actualisée chaque année

### L'évaluation de nos formations :

- e-évaluation à chaud à la fin de la formation pour mesurer l'atteinte des objectifs
- e-évaluation à froid à J+3 mois pour mesurer le transfert des acquis en situation professionnelle

**ROI client** : une mesure objective et quantifiable des résultats de la formation

### UNE POLITIQUE TARIFAIRE ADAPTÉE À VOTRE CONSOMMATION

- Adhérez à notre programme de fidélisation et bénéficiez d'avantages privilégiés tout au long de l'année
- Des tarifs dégressifs en fonction du nombre de collaborateurs inscrits

### UN SUIVI POST-FORMATION

- Une hotline accessible aux participants pendant 6 mois
- Deux newsletters (achat public et finances publiques) et un blog de la performance publique



Nos équipes à votre écoute

01 53 94 74 90 – [infoclient@acpformation.fr](mailto:infoclient@acpformation.fr)

**acp**  
FORMATION

**4 000**

stagiaires formés chaque année

**120**

intervenants

**135**

formations actualisées chaque année

## NOS HOMOLOGATIONS & RÉFÉRENCES



Membre  
de la FFP



Formations qualifiées  
par l'ISO-OPQF



ACP FORMATION  
est référencé sur  
Datadock



Des CP FFP  
délivrés sur les  
cycles certifiants



AFV



Nos formations sont  
répertoriées dans  
Dokelio  
Ile-de-France

# SOMMAIRE

## 01

### CYCLES MÉTIERS CERTIFIANTS

p. 18

68068	Cycle métier certifiant : manager d'un service achats	●	12 jours	6 340 €	20
68199	Cycle métier certifiant : acheteur public expert	●	10 jours	5 430 €	21
68041	Cycle métier certifiant : acheteur public généraliste	●●	17 jours	8 500 €	22
68261	Cycle métier certifiant : chargé de rédaction et de suivi des marchés publics	●	8 jours	4 450 €	23
68193	Cycle métier certifiant : assistant(e) achats	●	6 jours	3 370 €	24
68050	Cycle métier certifiant : chargé d'opérations de travaux	●●	7 jours	3 920 €	25
68221	Cycle métier certifiant : gestionnaire administratif et financier des marchés publics	●	6 jours	3 370 €	26
68192	Cycle métier certifiant : gestionnaire financier et comptable public	●	7 jours	3 920 €	27
68222	Cycle métier certifiant : auditeur interne en gestion publique	●	6 jours	3 370 €	28
68125	Certification AFAV : l'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global	●	4 jours	2 360 €	29

## 02

### FONDEMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS

p. 30

#### Les nouvelles règles des marchés publics

68025	L'essentiel de la nouvelle réglementation des marchés publics	●●●	1 jour	670 €	32
68232	Nouveau Code de la commande publique : l'impact sur les marchés publics	●●●	2 jours	1 090 €	33
68260	L'actualité des marchés publics	●●	1 jour	670 €	34
68213	ACP 3.0 - L'actualité des marchés publics en classes virtuelles		4 heures	450 €	34

#### Réglementation des marchés publics

68001	Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics	●●●	1 jour	670 €	35
68002	Les fondamentaux des marchés publics	●●●	2 jours	1 090 €	36
68259	Les fondamentaux des marchés publics en classe virtuelle		12 heures	790 €	37
68241	Comprendre les grands principes des marchés publics (en distanciel)		2 heures	180 €	37
68242	Déterminer ses besoins et apprécier les seuils (en distanciel)		2 heures	180 €	37
68243	Gérer les modalités de publicité et les procédures de passation (en distanciel)		2 heures	180 €	37
68244	Connaître la composition et les clauses essentielles d'un DCE (en distanciel)		2 heures	180 €	37
68245	Analyser les candidatures et les offres (en distanciel)		2 heures	180 €	37
68246	Exécuter et contrôler les marchés publics (en distanciel)		2 heures	180 €	37
68058	Réglementation des marchés publics - Niveau 1 (en distanciel)	●●●	4 jours	1 750 €	38
68058BL	Réglementation des marchés publics - Niveau 1 (en Blended Learning)		2 jours	1 400 €	39
68059	Réglementation des marchés publics - Niveau 2	●●●	3 jours	1 440 €	40
68223	Formation de formateur interne en marchés publics	●	3 jours	1 990 €	41
68229	Les marchés publics de défense et de sécurité		2 jours	1 090 €	42
68096	Les achats hospitaliers		2 jours	1 090 €	42
68045	Les achats éco et socialement responsables	●	2 jours	1 090 €	43
68216	Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics		1 jour	670 €	43

#### Procédures de passation des marchés publics

68019	Les Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)	●	2 jours	1 090 €	44
68007	La procédure de dialogue compétitif		1 jour	670 €	45

#### Gestion des risques, litiges et contentieux

68264	La déontologie de l'achat public		1 jour	670 €	46
68040	Litiges et contentieux dans les marchés publics	●●●	2 jours	1 090 €	47
68268	Le référé précontractuel		4 heures	395 €	47

## 03

### SECTEUR PRIVÉ : RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

p. 48

68149	Répondre vite et bien aux appels d'offres	●●	1 jour	670 €	50
68183	Rédiger un mémoire technique		1 jour	670 €	50
68271	Dématérialiser sa réponse à un marché public		4 heures	395 €	51
68281	Décrypter la réglementation des marchés publics en un jour	●	1 jour	670 €	51
68279	Répondre et gérer ses marchés publics en sous-traitance et cotraitance	●	1 jour	670 €	52
68280	Suivre l'exécution des marchés publics	●	1 jour	670 €	52

# 04 MARCHÉS PUBLICS ÉTAPE PAR ÉTAPE

p. 54

## Préparation et formes des marchés publics

68237	Choisir la forme et la procédure de son marché public	●	1 jour	670 €	56
68035	Les accords-cadres	●●●	2 jours	1 090 €	56
68163	Élaborer un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)	●●●	2 jours	1 090 €	57
68257	Rédiger des clauses de pénalités adaptées		4 heures	395 €	57
68218	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1	●	2 jours	1 090 €	58
68018	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	●	2 jours	1 090 €	59

## Passation des marchés publics

68005	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	●●●	2 jours	1 090 €	60
68138	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	●	2 jours	1 090 €	61
68247	L'offre anormalement basse		4 heures	395 €	61
68094	Le cadre juridique de la négociation		1 jour	670 €	62
68131	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	●●●	2 jours	1 140 €	62
68132	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	●	2 jours	1 140 €	63

## Exécution des marchés publics

68121	Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics	●●●	2 jours	1 090 €	64
68121BL	Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics (en Blended Learning)		1 jour	870 €	65
68037	Les prix dans les marchés publics	●	2 jours	1 090 €	66
68021	Le règlement financier des marchés publics	●●●	2 jours	1 090 €	67
68065	Les modifications du marché en cours d'exécution	●	1 jour	670 €	68
68189	Gérer les défaillances d'une société		2 jours	1 090 €	68
68017	Sous-traitance et cotraitance dans les marchés publics	●	2 jours	1 090 €	69
68255	Gérer les incidences en cours d'exécution des situations liées à la sous-traitance et à la cotraitance		4 heures	395 €	69

## Transformation numérique de la commande publique

68278	L'impact du RGPD dans les marchés publics	●	1 jour	670 €	70
68016	Pratique de la dématérialisation des marchés publics	●●●	2 jours	1 090 €	71
68283	Le contentieux de la dématérialisation des marchés publics	●	1 jour	670 €	72
68282	L'archivage électronique dans les marchés publics	●	1 jour	670 €	72
68234	Recourir efficacement au DUME	●	4 heures	395 €	73
68248	L'open data dans les marchés publics	●	1 jour	670 €	73

# 05 MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

p. 74

68079	Initiation à la loi MOP		2 jours	1 140 €	76
68028	La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre	●●	3 jours	1 490 €	77
68078	Initiation aux marchés publics de travaux	●●	2 jours	1 140 €	78
68078BL	Initiation aux marchés publics de travaux (en Blended Learning)		1 jour	910 €	79
68039	Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion	●●	4 jours	1 820 €	80
68014	Le CCAG Travaux	●●	2 jours	1 140 €	81
68250	Gérer la rémunération de la maîtrise d'œuvre		1 jour	670 €	82
68227	La gestion de chantier		2 jours	1 140 €	82
68228	Conduite d'opérations de travaux		2 jours	1 140 €	83
68081	Les marchés de conception-réalisation		2 jours	1 140 €	84
68055	L'assurance construction		2 jours	1 140 €	85

# 06 MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES

p. 86

68273	Les marchés de fournitures et de services		2 jours	1 090 €	88
68265	Le CCAG-FCS	●	1 jour	670 €	89
68034	Les marchés publics informatiques	●●	2 jours	1 090 €	90
68034BL	Les marchés publics informatiques (en Blended Learning)		1 jour	870 €	91
68030	Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG-PI		2 jours	1 090 €	92
68027	Les marchés publics de maintenance (bâtiments, équipements, matériels)	●	2 jours	1 090 €	92
68026	Les marchés publics d'assurance		2 jours	1 090 €	93
68032	Les marchés publics de formation		2 jours	1 090 €	93
68049	Les marchés publics de communication		1 jour	670 €	94
68031	Les marchés publics de restauration collective		2 jours	1 090 €	94
68188	Les marchés publics de nettoyage des locaux		2 jours	1 090 €	95
68033	L'achat public d'électricité et de gaz naturel		2 jours	1 090 €	95

LÉGENDE

**NEW** NOUVEAU  
Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !

**BEST OF** BEST-OF  
Formation plébiscitée par nos clients

**DIGITAL** DIGITAL  
Formation mixant présentiel et modalités distancielles

**RÉGION** RÉGION  
Formation ayant des sessions en province



07

**MONTAGES COMPLEXES****p. 96**

68120	Bien choisir son montage contractuel	●	2 jours	1 140 €	98
68266	Les contrats de coopération public-public		2 jours	1 140 €	99
68144	Les marchés publics globaux de performance		2 jours	1 140 €	99
68128	Le marché de partenariat		2 jours	1 140 €	100
68217	Le suivi d'exécution des marchés de partenariat		1 jour	670 €	100
68233	L'essentiel des nouvelles règles des contrats de concession		1 jour	670 €	101
68145	Les contrats de concession		2 jours	1 140 €	101
68088	Les Délégations de Service Public (DSP)		2 jours	1 140 €	102
68066	Les règles d'occupation de la domanialité publique et privée		2 jours	1 140 €	103

08

**PERFORMANCE DES ACHATS PUBLICS****p. 104****Management et métiers de l'achat public**

68075	Fonction acheteur public	●	2 jours	1 140 €	106
68084	Assistant(e) achats et marchés publics	●	2 jours	1 140 €	107
68086	Organiser un service achats publics et le rendre performant	●	4 jours	1 820 €	108
68086BL	Organiser un service achats publics et le rendre performant (en Blended Learning)		2 jours	1 450 €	109
68274	Accompagner et conduire le changement organisationnel de la démarche achat		2 jours	1 140 €	110
68285	Les compétences soft dans les métiers de l'achat public	●	2 jours	1 140 €	110

**Leviers d'efficacité économique de l'achat**

68136	20 leviers pour des achats performants	●●●	2 jours	1 140 €	111
68231	Le sourcing des fournisseurs	●	1 jour	670 €	111
68134	Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats	●●	3 jours	1 490 €	112
68135	Définir et mettre en œuvre les stratégies d'achats de son organisme	●●	2 jours	1 140 €	113
68240	Programmation et cartographie des achats	●	2 jours	1 140 €	114
68238	Lancer et piloter une démarche d'économies achats		2 jours	1 140 €	114
68204	La maîtrise des risques liés aux achats	●	2 jours	1 140 €	115
68198	Les achats innovants		1 jour	670 €	115

**Pilotage et mesure de la performance de l'achat**

68093	Mutualiser ses achats publics	●	2 jours	1 140 €	116
68287	Mutualiser et professionnaliser ses achats au sein d'un GHT	●●	2 jours	1 140 €	117
68190	Évaluer la performance de la fonction achats	●	3 jours	1 490 €	118
68137	Analyser le marché fournisseurs et évaluer la performance	●	2 jours	1 140 €	119
68122	L'analyse économique des coûts dans les marchés publics		2 jours	1 140 €	119
68139	Piloter l'exécution des achats publics	●	2 jours	1 140 €	120
68022	Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance		2 jours	1 140 €	121
68224	Analyse des comptes d'entreprises et bilans		2 jours	1 140 €	122

**Gestion de l'achat public**

68284	Système d'information achats (SIHA)	●	2 jours	1 140 €	123
68015	La gestion des stocks et des approvisionnements		2 jours	1 140 €	123
68275	Établir une préparation budgétaire en lien avec la programmation des achats		2 jours	1 140 €	124
68239	Le contrôle de la fonction achats		2 jours	1 140 €	125
68277	Le contrôle de gestion des achats	●	2 jours	1 140 €	125

09

**COMPTABILITÉ ET FINANCES PUBLIQUES****p. 126**

68012	L'essentiel de la comptabilité publique de l'État	●	2 jours	1 090 €	128
68270	La comptabilité générale de l'État		2 jours	1 090 €	129
68166	Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières		2 jours	1 090 €	129
68091	Les régies d'avances et de recettes	●	1 jour	670 €	130
68262	Gestion des immobilisations		2 jours	1 090 €	131
68263	Le contrôle interne budgétaire et le contrôle interne comptable		2 jours	1 090 €	132
68181	L'essentiel de la comptabilité analytique	●	3 jours	1 440 €	133
68178	Les fondamentaux de l'analyse financière		2 jours	1 090 €	133
68177	Tableau de bord de gestion budgétaire et financière		1 jour	670 €	134
68013	Contrôle de gestion dans le secteur public	●●	2 jours	1 090 €	134
68182	Suivi budgétaire	●	2 jours	1 090 €	135
68206	La pratique de l'audit interne et du contrôle interne dans la nouvelle gestion publique	●	2 jours	1 090 €	136
68092	Les finances locales pour non-financiers	●	2 jours	1 090 €	137
68147	La programmation et le pilotage des crédits en AE(AP)/CP	●●	2 jours	1 090 €	137
68235	La Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP)	●	1 jour	670 €	138
68220	Piloter les dépenses de personnel dans le secteur public		2 jours	1 090 €	138
68288	Accompagner et conduire le changement organisationnel du domaine budgétaire	●	2 jours	1 090 €	139

# SOMMAIRE PAR RÉGION

					Bordeaux	Lille	Lyon	Marseille	Nantes	Rennes	Strasbourg	Toulouse
<b>FONDAMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS</b>												
68025	L'essentiel de la nouvelle réglementation des marchés publics	1	670 €	32	●	●	●		●			
68232	Nouveau Code de la commande publique : l'impact sur les marchés publics	2	1 090 €	33	●	●	●		●	●		
68260	L'actualité des marchés publics	1	670 €	34	●	●	●		●			
68001	Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics	1	670 €	35	●	●	●	●	●	●	●	●
68002	Les fondamentaux des marchés publics	2	1 090 €	36	●	●	●	●		●	●	●
68058	Réglementation des marchés publics - Niveau 1	4	1 750 €	38	●	●	●			●		●
68059	Réglementation des marchés publics - Niveau 2	3	1 440 €	40	●	●	●			●		
68019	Les Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)	2	1 090 €	44			●					
68040	Litiges et contentieux dans les marchés publics	2	1 090 €	47	●	●	●			●	●	
<b>SECTEUR PRIVÉ : RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS</b>												
68149	Répondre vite et bien aux appels d'offres	1	670 €	50	●	●	●		●	●		
<b>MARCHÉS PUBLICS ÉTAPE PAR ÉTAPE</b>												
68035	Les accords-cadres	2	1 090 €	56			●	●				●
68163	Élaborer un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)	2	1 090 €	57			●					
68005	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	2	1 090 €	60	●	●	●	●		●		●
68131	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	2	1 140 €	62			●		●	●		
69121	Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics	2	1 090 €	64	●	●	●		●	●		
68021	Le règlement financier des marchés publics	2	1 090 €	67			●					
68016	Pratique de la dématérialisation des marchés publics	2	1 090 €	71	●	●	●	●	●	●		
<b>MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE</b>												
68028	La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre	3	1 490 €	77	●	●	●			●		
68078	Initiation aux marchés publics de travaux	2	1 140 €	78	●	●	●	●	●	●		
68039	Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion	4	1 820 €	80			●					
68014	Le CCAG Travaux	2	1 140 €	81		●	●					
<b>MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES</b>												
68034	Les marchés publics informatiques	2	1 090 €	90			●					
<b>PERFORMANCE DES MARCHÉS PUBLICS</b>												
68136	20 leviers pour des achats performants	2	1 140 €	111	●		●		●	●		
68287	Mutualiser et professionnaliser ses achats au sein d'un GHT	2	1 140 €	117			●					
<b>COMPTABILITÉ ET FINANCES PUBLIQUES</b>												
68012	L'essentiel de la comptabilité publique de l'État	2	1 090 €	128			●	●		●		
68091	Les régies d'avances et de recettes	1	670 €	130			●	●			●	
68013	Contrôle de gestion dans le secteur public	2	1 090 €	134			●	●		●	●	
68182	Suivi budgétaire	2	1 090 €	135			●	●		●		
68235	La Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP)	1	670 €	138			●					

# LES CERTI- -FICATIONS

## LES CP FFP

Délivrés par un jury d'experts, les **Certificats Professionnels de la Fédération de la Formation Professionnelle** valident des compétences en attestant de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, d'une activité.

### Bénéfices pour le salarié

- validation officielle des acquis de la formation
- reconnaissance des compétences professionnelles

### Bénéfices pour l'établissement

- mesure objective des résultats de la formation
- garantie du développement des compétences de vos collaborateurs

ACP FORMATION compte 9 cycles certifiants CP FFP

## LA CERTIFICATION AFAV AGRÉÉE PAR L'EGB



Une accréditation pour acquérir des méthodes rigoureuses et garantir la qualité de la performance en bénéficiant d'une certification européenne

Bénéficiez de la **certification AFAV (Association Française de l'Analyse de la Valeur) sur la formation « L'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global »** p. 29

## LA VAE EXPERTS

**Savez-vous que votre expérience vaut un certificat ?**

La **validation des acquis de l'expérience** permet de valider des compétences, savoirs et savoir-faire acquis dans une activité, une fonction, un métier. Elle permet d'obtenir, sans formation ou avec un complément de formation, une certification professionnelle.

## UN PROCESSUS EN 3 ÉTAPES

- 1 Étude de recevabilité de la candidature
- 2 Constitution du dossier de VAE et accompagnement personnalisé sur demande
- 3 Validation totale ou partielle des compétences clés devant un jury de certification

**La VAE EXPERTS est disponible, à la demande, sur tous nos cycles certifiants.**

**La certification obtenue par la VAE EXPERTS est la même que celle obtenue par la formation continue.**



# LA DIGITA- -LISATION

## LES CLASSES VIRTUELLES

2h max pour découvrir une nouvelle thématique, approfondir vos connaissances ou perfectionner vos pratiques en interagissant à distance avec le formateur et les autres participants !

Retrouvez les programmes p. 34 et p. 37



## LES PARCOURS VIDÉO

Vidéos apprenantes de 3 minutes à acheter seules ou dans le cadre d'un parcours, les vidéos sont en accès illimité et immédiat et délivrent des savoirs agiles, directement opérationnels, avec les meilleurs experts ABILWAYS



Intéressé par ce format 100 % distanciel mais vous souhaitez un parcours personnalisé ?

Nous adaptons nos MOOCs et parcours vidéo à vos problématiques



Contactez-nous :

[intra@acpformation.fr](mailto:intra@acpformation.fr)

## RÉUSSIR LES ÉTAPES CLÉS D'UN MARCHÉ PUBLIC, ÇA S'APPREND !

- Préparer son marché public
- Rédiger les principales clauses de son marché public
- Réussir et sécuriser la procédure de mise en concurrence de son marché public
- Exécuter son marché public

## LES LEVIERS D'UN ACHAT PUBLIC PERFORMANT, ÇA S'APPREND !

- Faciliter la préparation de son achat public
- Tirer le meilleur de son marché fournisseurs
- Choisir l'offre la plus avantageuse
- Améliorer le processus achats

RETROUVEZ NOS PARCOURS ET NOUVEAUTÉS VIDÉO SUR

[www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# APPROCHE MÉTIER

VOTRE  
MÉTIER

## L'assistant administratif de l'achat public

### VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER

- Soutien opérationnel à la mise en œuvre des procédures liées à l'achat public
- Soutien rédactionnel à la préparation et à l'exécution des achats publics
- Acteur contributeur à l'efficacité globale des achats de l'organisme public

### NOS SOLUTIONS FORMATIONS

- Les fondamentaux des marchés publics p. 36
- Assistant(e) achats et marchés publics p. 107
- Fonction acheteur public p. 106

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **assistant(e) achats** p. 24

VOTRE  
MÉTIER

## L'acheteur public rédacteur généraliste ou spécialiste d'une famille d'achats

### VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER

- Maître d'œuvre des procédures de l'achat public
- Acteur de la performance économique des achats publics
- Gestionnaire des contrats d'achat public

### NOS SOLUTIONS FORMATIONS

- Réglementation des marchés publics - Niveau 1 p. 38
- Les marchés éco et socioresponsables p. 43
- Les Marchés À Procédure Adaptée (MAPA) p. 44
- 20 leviers pour des achats performants p. 111
- Analyser le marché fournisseurs et évaluer la performance p. 119
- Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2 p. 59
- Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1 p. 60
- Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1 p. 62
- Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics p. 64
- Les marchés de fournitures et de services p. 88

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **acheteur public généraliste** p. 22

VOTRE  
MÉTIER

## L'agent chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics

### VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER

- Gestionnaire financier et comptable des marchés publics
- Gestionnaire administratif des marchés publics
- Gestionnaire du tableau de bord comptable et financier des marchés publics

### NOS SOLUTIONS FORMATIONS

- Le règlement financier des marchés publics p. 67
- Les prix dans les marchés publics p. 66
- Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics p. 64
- Piloter l'exécution des achats publics p. 120
- Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance p. 121

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **Gestionnaire administratif et financier des marchés publics** p. 26

VOTRE  
MÉTIER

## Le cadre ou agent chargé du contrôle juridique de l'achat public

### VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER

- Référent juridique pour les achats de l'organisme public
- Garant du respect des règles applicables à l'achat public
- Garant de la conformité juridique des achats de l'organisme

### NOS SOLUTIONS FORMATIONS

- Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats\*
- Réglementation des marchés publics - Niveau 2 p. 40
- L'essentiel de la nouvelle réglementation des marchés publics p. 32
- La maîtrise des risques liés aux achats p. 115

Pour intégrer les apports de la nouvelle réglementation, suivez notre formation : **Le nouveau Code de la commande publique** p. 33

# ACP FORMATION, véritable promoteur des métiers et des compétences de l'achat public !

Nous vous proposons des formations ciblées adaptées aux 8 métiers du domaine de l'achat public. Une offre unique dans le secteur de la formation construite autour de référentiels métiers !

**VOTRE MÉTIER** L'acheteur public expert généraliste ou spécialiste d'une famille d'achats

**VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER**

- Expert juridique de l'achat
- Expert architecte des contrats d'achats publics
- Expert promoteur de la performance économique des achats

**NOS SOLUTIONS FORMATIONS**

- Réglementation des marchés publics Niveau 2 p. 40
- Litiges et contentieux dans les marchés publics p. 47
- Bien choisir son montage contractuel p. 98
- Les accords-cadres p. 44
- La procédure de dialogue compétitif p. 45
- 20 leviers pour des achats performants p. 111
- L'analyse économique des coûts dans les marchés publics p. 119
- Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2 p. 61
- Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2 p. 63

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **acheteur public expert** p. 21

**VOTRE MÉTIER** Le responsable de la fonction ou d'une entité d'achats

**VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER**

- Responsable stratégie des achats publics
- Responsable organisationnel et managérial des achats publics
- Responsable de la performance juridique des achats
- Responsable de la performance économique des achats

**NOS SOLUTIONS FORMATIONS**

- Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats p. 112
- 20 leviers pour des achats performants p. 111
- Organiser un service achats publics et le rendre performant p. 108
- La maîtrise des risques liés aux achats p. 115
- Évaluer la performance de la fonction achats p. 118
- L'analyse économique des coûts dans les marchés publics p. 119

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **manager d'un service achats** p. 20

**VOTRE MÉTIER** Le prescripteur ou agent chargé des besoins en achat public

**VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER**

- Acteur de la valorisation des besoins d'achats publics
- Contributeur à l'efficacité des procédures de passation des marchés publics
- Gestionnaire des contrats d'achats publics

**NOS SOLUTIONS FORMATIONS**

- Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2 p. 59
- Fonction acheteur public p. 106
- Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1 p. 60
- Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics p. 35
- Piloter l'exécution des achats publics p. 120

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **prescripteur achats\***

**VOTRE MÉTIER** Le cadre ou agent chargé d'opérations de travaux

**VOS AXES DE COMPÉTENCE À DÉVELOPPER**

- Coordonnateur des missions et des procédures liées à la maîtrise d'ouvrage
- Acteur contributeur à la performance économique des achats publics de travaux
- Gestionnaire technique des marchés de travaux

**NOS SOLUTIONS FORMATIONS**

- La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre p. 77
- Les marchés de conception-réalisation p. 84
- Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion p. 80
- Le CCAG Travaux p. 81
- L'assurance construction p. 85

Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier certifiant : **chargé d'opérations de travaux** p. 25

\* Programme détaillé sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# INTRA

# NOS FORMATIONS

# SUR MESURE

Pour répondre de façon spécifique et exclusive à vos problématiques, nous vous proposons des formations catalogue personnalisées ou 100 % sur mesure.

## LES AVANTAGES DE L'INTRA

### Le sur-mesure

- Une formation au contenu adapté aux besoins de votre structure
- Le renforcement des compétences de vos équipes
- Le développement de la synergie des équipes et le partage des meilleures pratiques

### La souplesse

- Aménagement de la durée de la formation, choix des dates, aide à la constitution des groupes d'apprenants
- Le choix du profil du formateur

### Le coût de la formation

- Un budget optimisé : un prix jour quel que soit le nombre de participants afin de former l'ensemble de son équipe à un moindre coût
- Des formateurs choisis prioritairement dans votre région pour réduire les frais de déplacement

### La proximité

- Une formation chez vous ou dans des locaux choisis par nos soins

## LES GARANTIES D'ACP FORMATION QUI FONT LA DIFFÉRENCE

- La mobilisation du **meilleur expert** pour votre projet
- Un interlocuteur **unique** (expert de la matière et pédagogue) pour piloter toutes les phases de conception et de déploiement
- Une capacité à imaginer des **réponses innovantes** à vos demandes spécifiques
- Des dispositifs en **blended learning**
- Une **pédagogie éprouvée** pour un ancrage des connaissances tout au long de la formation

## NOTRE MÉTHODOLOGIE D'ACCOMPAGNEMENT

### En amont

- Rencontre préalable, préconisations (formats, contenus, durée, outils), aide à la définition des besoins, diagnostic d'évaluation

### Pendant

- Formation-action sur vos outils, innovations pédagogiques, accompagnement personnalisé

### En aval

- Évaluation à chaud et à froid pour mesurer le ROI, débriefing, hotline
- La poursuite des actions de formation par des dispositifs de formation complémentaire (journée de retour d'expérience, ateliers rédactionnels, etc.) ou d'accompagnement pour soutenir la mise en œuvre de vos projets

**CONTACTEZ NOTRE SERVICE INTRA**  
pour construire votre solution de formation sur mesure et obtenir un devis  
01 53 94 74 96  
[intra@acpformation.fr](mailto:intra@acpformation.fr)



# OFFRE ASSISTANCE MARCHÉS PUBLICS

## ACCOMPAGNEMENT À CHAQUE ÉTAPE DE VOS MARCHÉS

Vous avez besoin d'une assistance pour un marché public sur une étape précise telle que la définition de votre stratégie d'achats, la rédaction d'un dossier de consultation des entreprises ou une problématique d'exécution ? Vous souhaitez bénéficier d'une assistance complète pour gérer un marché public de A à Z ? Choisissez les prestations dont vous avez besoin. ACP ASSISTANCE vous accompagne sur toutes les étapes du processus d'achat public.

### ÉTAPE 1

#### PRÉPARATION DE L'ACHAT

- Étude du besoin
- Aide à l'analyse du marché fournisseur / Sourcing
- Élaboration et choix de la stratégie d'achats
- Définition du planning prévisionnel

### ÉTAPE 2

#### PASSATION DE L'ACHAT

- Aide à l'élaboration du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)...
- Aide à la rédaction et à la publication de l'avis d'appel public à concurrence
- Réponse aux demandes de précisions complémentaires
- Assistance à l'analyse des candidatures ou au choix des offres... ou vérification du rapport d'analyse
- Gestion des offres anormalement basses
- Préparation et conduite des négociations / des auditions / du dialogue
- Aide à l'attribution du marché
- Aide à l'achèvement de la procédure

### ÉTAPE 3

#### EXÉCUTION DU CONTRAT D'ACHAT

- Aide au lancement du marché
- Identification des points clés de pilotage du contrat
- Accompagnement dans la gestion administrative du contrat
- Assistance dans la surveillance et le contrôle de l'exécution du contrat
- Aide à la mesure et à l'évaluation de la performance fournisseur
- Aide dans la gestion de l'extinction des droits et l'archivage du contrat

## CONCEPTION DE DOCUMENTS INTERNES ADAPTÉS À VOTRE FONCTION ACHATS

ACP ASSISTANCE vous propose d'élaborer ou d'actualiser les outils indispensables au service de la fonction achats de votre organisme.

- Guide de procédures internes des achats
- Guide de contrôle interne
- Charte de déontologie des achats
- Charte achat public durable
- Clauses-types pour la rédaction des marchés
- Modèles-types de marchés par domaine d'achats et par type de procédure
- Modèles-types de documents de gestion des phases de passation
- Modèles-types de documents de gestion des phases d'exécution

## LES + DE NOTRE OFFRE

1. Une mission d'assistance complète ou à la carte
2. La garantie d'un contrat d'achat sécurisé et efficace
3. Un accompagnement quel que soit le domaine d'achat concerné : travaux, conduite d'opération, informatique, prestations intellectuelles dont maîtrise d'œuvre, fournitures courantes et services, assurance, facility management...
4. Un binôme de consultants experts dédiés à votre projet : un profil juridique et un profil technique en fonction du domaine d'achats concerné disposant de compétences terrain pour une mission d'assistance réussie dans un délai optimal
5. Une tarification forfaitaire pour une gestion optimisée de votre budget

## POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ-NOUS

Tél. : 01 53 94 74 96 - [assistance@acpformation.fr](mailto:assistance@acpformation.fr) - [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# LE GROUPE ABILWAYS

## L'OFFRE LA PLUS EXPERTE DU MARCHÉ

Grâce à des **expertises complémentaires** et des **domaines d'activité variés**

Des **formats multiples**, du choix pour tous :

- une gamme complète de formations courtes, longues, certifiantes (RNCP, CP FFP, éligibles au CPF)
- en présentiel et/ou à distance
- des conférences
- des parcours en ligne
- des classes virtuelles...

## UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

**Intégration de toutes les étapes de production** de vos projets formation, en présentiel et/ou à distance :

Contenu

Pédagogie

Réalisation technique

Et gestion du projet

Nos équipes interviennent sur tout ou partie de la chaîne à votre convenance.

## DES PROFESSIONNELS QUI FORMENT

Et non des formateurs professionnels

Afin d'assurer des formations pratiques et opérationnelles en lien avec le monde du travail, les formateurs chez ABILWAYS sont **experts** et **actifs** dans leurs domaines.

Sélectionnés avec rigueur, ils répondent aux critères qualité du **Label ABILWAYS ACADEMY**, label **créé pour les experts animateurs du groupe** garantissant des formations **concrètes et efficaces** au service de l'**ancrage des connaissances**



### LES COMPÉTENCES VISÉES PAR LE LABEL FORMATEUR ABILWAYS



UTILISER LE DIGITAL  
EN FORMATION



INTÉGRER  
LA LUDOPÉDAGOGIE



ANIMER UNE CLASSE  
VIRTUELLE



REPENSER SON MÉTIER  
DE FORMATEUR



REPENSER SON INGÉNIEURIE  
DE FORMATION



CONCEVOIR DES SITUATIONS  
D'APPRENTISSAGE INNOVANTES

**ABILWAYS**  
BUILD YOUR SINGULARITY

**30 000**  
stagiaires/an

**2 500**  
formations actualisées

**6 000**  
intervenants experts

**300**  
collaborateurs

**Nos équipes à votre écoute**  
01 42 21 02 02  
[infoclient@abilways.com](mailto:infoclient@abilways.com)



Les expertises  
Métiers & Humaines  
Secteurs privé & public



L'expert Marketing,  
Digital  
& Commercial



L'expert Médias,  
Communication  
& Leadership



L'expert Relation  
& Expérience Client

**ABILWAYS** DIGITAL

L'expert  
Transformation digitale  
& Learning Hackers



L'expert Communication  
visuelle & Création  
Print & Digital



Business & Human Expertise  
à l'International



L'expert Achats  
& Marchés publics  
Finances publiques



L'école dédiée aux contenus  
et à la création numérique

*Vivez de nouvelles expériences d'apprentissage utiles, fun et inspirantes pour valoriser vos talents*

# 01 CYCLES MÉTIERS CERTIFIANTS

## TÉMOIGNAGES

Très satisfaisant, tant dans la partie théorique que pratique. Le groupe était pluridisciplinaire, ce qui est un plus pour l'approche globale. Le formateur est à l'écoute de nos préoccupations.

Gilles SERVILLAT - CENTRE HOSPITALIER DE BOURG-EN-BRESSE

Un formateur très expérimenté sur le contenu technique, très précis sur le théorique (juridique, jurisprudence...), très pédagogue et très clair sur les cas concrets. On peut lui poser toutes les questions, il a toujours la réponse, alors que nous venons de structures très différentes !

Madeleine GINA - EPFA GUYANE

Témoignages de participants à la formation  
« Cycle métier certifiant : chargé d'opérations de travaux » p. 25

# SOMMAIRE

## CYCLES MÉTIERS CERTIFIANTS

Réf. 68068	Cycle métier certifiant : manager d'un service achats	●	<b>p. 20</b>
Réf. 68199	Cycle métier certifiant : acheteur public expert	●	<b>21</b>
Réf. 68041	Cycle métier certifiant : acheteur public généraliste	●●	<b>22</b>
Réf. 68261	Cycle métier certifiant : chargé de rédaction et de suivi des marchés publics	●	<b>23</b>
Réf. 68193	Cycle métier certifiant : assistant(e) achats	●	<b>24</b>
Réf. 68050	Cycle métier certifiant : chargé d'opérations de travaux	●●	<b>25</b>
Réf. 68221	Cycle métier certifiant : gestionnaire administratif et financier des marchés publics	●	<b>26</b>
Réf. 68192	Cycle métier certifiant : gestionnaire financier et comptable public	●	<b>27</b>
Réf. 68222	Cycle métier certifiant : auditeur interne en gestion publique	●	<b>28</b>
Réf. 68125	Certification AFAV : l'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global		<b>29</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

## Manager d'un service achats

Le responsable de la fonction ou d'une entité achats contribue à la performance des missions de l'organisme public. Il est l'acteur essentiel de la définition et de la mise en œuvre de la politique et des stratégies d'achats publics de l'organisme. Ses missions de manager, de conseil et d'expert exigent à la fois un savoir-être et des compétences éprouvées dans les domaines juridiques et économiques pour être en situation de répondre aux exigences de performance liées aux achats du secteur public, en conformité avec les directives publiques.



### MODULE 1 | 2 jours

#### Élaborer et mettre en œuvre la politique d'achats de l'organisme

##### COMPÉTENCES

Élaborer le plan de progrès de la fonction achats permettant de proposer, formaliser et mettre en œuvre les éléments de la politique d'achats définis à partir des données liées à la politique générale, au contexte environnemental et à l'activité des achats de l'organisme, en intégrant les directives de l'État liées à l'achat public

### MODULE 2 | 1 jour

#### Concevoir et mettre en place le programme d'achats de l'organisme

##### COMPÉTENCES

Organiser l'identification, la programmation et la rationalisation de la gestion des besoins de l'organisme sur la base d'une classification des achats appropriée en vue de disposer d'un outil structurant et opérationnel, offrant une visibilité suffisante sur la prévisions des besoins et permettant d'optimiser leur traitement par la mise en œuvre de leviers d'action appropriés, en fonction des priorités et des enjeux

### MODULE 3 | 2 jours

#### Élaborer et mettre en œuvre le plan stratégique des achats de l'organisme

##### COMPÉTENCES

Élaborer le diagnostic stratégique des achats de l'organisme à partir de l'analyse des données internes et externes, et proposer le plan d'action stratégique lié au porte-

feuille des achats et les objectifs associés, en intégrant les éléments liés aux directives publiques et à la politique d'achats de l'organisme et en favorisant la mise en œuvre de leviers performants permettant d'optimiser l'efficacité économique et environnementale des achats de l'organisme, dans une logique d'anticipation, d'innovation et de maîtrise des risques dans les modalités de traitement des achats

### MODULE 4 | 2 jours

#### Définir l'organisation managériale de la fonction achats

##### COMPÉTENCES

Procéder à une analyse critique de l'activité, du processus, des moyens et de l'organisation des achats en vue de mettre en place, dans une logique de professionnalisation des achats, le référentiel organisationnel de la fonction achats de l'organisme, intégrant les procédures liées au processus achat et les modalités de management, de pilotage et de contrôle permettant d'améliorer la performance globale du processus achat et d'assurer la maîtrise des risques liés aux achats par la mise en œuvre d'outils de prévention des risques économiques, juridiques et organisationnels

### MODULE 5 | 2 jours

#### Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats

##### COMPÉTENCES

Identifier, prévenir et gérer les risques pouvant survenir à tous les stades d'un marché public et prévenir les sources de responsabilité pénale dans le traitement des achats publics de l'organisme, en anticipant et gérant les principaux contentieux

### MODULE 6 | 2 jours

#### Optimiser le coût global des achats de l'organisme

##### COMPÉTENCES

Conduire une démarche d'optimisation des coûts liés aux achats par la prise en compte des facteurs internes et externes constitutifs du coût global de l'achat

### MODULE 7 | 2 jours

#### Faire du tableau de bord des achats un référentiel de performance

##### COMPÉTENCES

Élaborer et mettre en œuvre un tableau de bord de pilotage de la performance comportant des indicateurs pertinents liés à l'activité, au fonctionnement, à la sécurisation, à l'efficacité économique des achats de l'organisme et permettant d'évaluer la performance globale de la fonction achats de l'organisme et de définir des axes d'amélioration

### MODULE 8 | 13 vidéos

#### Développer son assertivité

##### COMPÉTENCES

- Développer l'affirmation et l'estime de soi
- Communiquer avec aisance
- Exprimer et faire entendre ses besoins clairement

#### 1<sup>er</sup> session

3-4 avril 2019  
5 avril 2019  
9-10 mai 2019  
4 juin 2019\*  
6-7 juin 2019  
24-25 juin 2019  
16 septembre 2019  
17-18 septembre 2019  
15 octobre 2019\*

#### PERFECTIONNEMENT

Code 68068

- 12 jours | 84 heures + distanciel
- Tarif : 6 340 € net (non assujettis) 6 340 € HT (assujettis à la TVA) 5 070 € TTC pour les particuliers
- Certification offerte
- Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Concevoir le plan de progrès de la fonction achats
- Concevoir le référentiel organisationnel de la fonction achats
- Gérer le processus achat de l'organisme et favoriser le développement de la création de valeur dans chacune de ses phases

#### PRÉREQUIS

Être en charge de la fonction achats d'un organisme public

#### PUBLIC

Responsables de fonction ou d'entité d'achats publics et responsables de services achats-marchés

#### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants

#### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00

#### PLANNING

#### 2<sup>e</sup> session

4-5 novembre 2019  
6 novembre 2019  
21-22 novembre 2019  
10-11 décembre 2019  
16-17 janvier 2020  
20 janvier 2020\*  
3 février 2020  
4-5 février 2020  
20 mars 2020\*

## Acheteur public expert

L'acheteur public expert contribue à l'ingénierie de l'achat en apportant une vision stratégique dans les modalités de traitement de l'achat public.

L'acheteur public expert assiste et conseille les acteurs et les décideurs en charge de la politique d'achat de l'organisme public en vue d'optimiser l'achat et de contribuer à sa performance.

Il apporte également son conseil aux acheteurs généralistes, aux prescripteurs et aux approvisionneurs pour définir les modalités de traitement des besoins dans des conditions optimales d'efficacité.

Il assure la préparation et la gestion des procédures complexes et innovantes liées aux marchés publics.

Sa fonction exige une parfaite maîtrise des techniques d'achat et des procédures liées aux marchés publics mises en œuvre dans le processus achat public, en intégrant les directives publiques en matière de développement durable et social. Il doit également s'affirmer et communiquer ses besoins avec clarté.



### MODULE 1 | 2 jours

#### Développer l'expertise juridique liée aux procédures d'achat public

##### COMPÉTENCES

- Maîtriser l'essentiel des dispositions prévues par le Code de la commande publique ainsi que la jurisprudence, en vue de les diffuser et de garantir la fiabilité et la sécurité des différentes procédures d'achat public qui peuvent être mises en œuvre par l'organisme selon la complexité des projets d'achat, de leur lancement jusqu'à la conclusion des marchés et au suivi de leur bonne exécution, dans une logique de prévention et de maîtrise des risques et des litiges dans chacune des phases du processus achat

### MODULE 2 | 2 jours

#### Concevoir l'architecture contractuelle des projets d'achat complexes

##### COMPÉTENCES

- Maîtriser l'essentiel des possibilités offertes par la réglementation pour concevoir et gérer des montages contractuels concernant les marchés publics présentant un caractère complexe
- Assurer de façon efficace le rôle d'expert architecte des contrats d'achats publics au sein de son organisme

### MODULE 3 | 2 jours

#### Élaborer et mettre en œuvre les stratégies d'achats publics

##### COMPÉTENCES

- Définir, formaliser, proposer et mettre en œuvre les stratégies d'achats à partir des données internes liées aux besoins et des données externes liées au marché fournisseur correspondant
- Intégrer les éléments liés aux directives publiques et à la politique d'achat de l'organisme
- Proposer des leviers performants permettant d'optimiser l'efficacité économique et environnementale des achats de l'organisme, dans une logique d'anticipation et de maîtrise des risques

### MODULE 4 | 2 jours

#### Préparer et conduire la négociation d'un projet d'achat complexe

##### COMPÉTENCES

- Utiliser les méthodes d'analyse comportementale
- Optimiser ses performances personnelles pour convaincre son fournisseur
- Gérer des négociations en situation complexe et conflictuelle

### MODULE 5 | 2 jours

#### Maîtriser la performance des fournisseurs

##### COMPÉTENCES

- Maîtriser les méthodes de recherche et de sélection des fournisseurs
- Évaluer leur performance, en vue d'optimiser la satisfaction des besoins eu égard aux critères de performance prédéfinis
- Favoriser l'accès des PME à la commande publique

### MODULE 6 | 13 vidéos

#### Développer son assertivité

##### COMPÉTENCES

- Développer l'affirmation et l'estime de soi
- Communiquer avec aisance
- Exprimer et faire entendre ses besoins clairement

##### PLANNING

Paris

1<sup>re</sup> session

20-21 mai 2019

7 juin 2019\*

13-14 juin 2019

1<sup>er</sup>-2 juillet 2019

9-10 septembre 2019

20 septembre 2019\*

2<sup>e</sup> session

3-4 octobre 2019

12-13 novembre 2019

28-29 novembre 2019

17-18 décembre 2019

6 janvier 2020\*

13-14 janvier 2020

6-7 février 2020

13 mars 2020\*

##### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00

##### PERFECTIONNEMENT

Code 68199

10 jours | 70 heures + distanciel

Tarif : 5 430 € net (non assujettis)

5 430 € HT (assujettis à la TVA)

4 345 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

*Déjeuners et pauses-café offerts*

##### OBJECTIFS

- Concevoir et proposer les stratégies d'achats publics, en prenant en compte les données de l'environnement interne et externe de l'organisme
- Promouvoir et développer la performance économique des actes d'achat de l'organisme public
- Identifier et utiliser des leviers d'achats innovants et performants pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs prédéfinis

##### PUBLIC

Acheteurs désireux d'acquiescer et de développer une réelle expertise dans le développement de la performance juridique, économique et environnementale des achats publics de leur organisme

##### PRÉREQUIS

Être un acheteur confirmé ou avoir suivi le **Cycle métier certifiant : acheteur public généraliste** p. 22

##### CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises tout au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

##### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants - Vidéos

## Acheteur public généraliste

L'acheteur public généraliste a pour mission principale de contribuer à l'efficacité économique et environnementale de la commande publique et d'assurer la sécurité juridique des procédures de passation.

Il est un acteur incontournable en termes d'optimisation des coûts et d'amélioration de la performance des achats.

Sa fonction exige non seulement la connaissance des règles et techniques de l'achat public pour satisfaire aux enjeux de régularité et d'efficacité des actes d'achat passés par l'organisme mais également d'établir une relation de confiance avec ses interlocuteurs.



### MODULE 1 | 3 jours

#### Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics : préparation, passation et exécution

- Élaborer, mettre en œuvre et gérer de façon sécurisée l'ensemble des procédures prévues par la nouvelle réglementation des marchés publics, de leur lancement jusqu'à la conclusion du marché et au suivi de sa bonne exécution, en intégrant les facteurs économiques, environnementaux et sociaux liés au développement durable et en facilitant l'accès des PME à la commande publique

### MODULE 2 | 2 jours

#### Caractériser les besoins et les marchés fournisseurs

- Analyser et mettre en adéquation les données liées aux besoins de l'organisme et les données liées au marché fournisseurs en vue d'identifier les leviers d'achats à mettre en œuvre dans le cadre de la stratégie d'achats et d'optimiser la performance économique des achats de l'organisme

### MODULE 3 | 2 jours

#### Rédiger le dossier de consultation des entreprises

- Maîtriser les différentes méthodes d'expression des besoins et de rédaction du cahier des charges en vue d'optimiser la satisfaction des besoins de l'organisme en fonction de critères de performance prédéfinis et de rédiger les pièces administratives associées

### MODULE 4 | 2 jours

#### Analyser et optimiser les prix et les coûts dans les marchés publics

- Maîtriser les différentes composantes contribuant à la constitution et la formation des prix et des coûts en vue de contribuer à l'optimisation économique des offres et du coût global des achats, en prenant en compte le cycle de vie des biens et services

### MODULE 5 | 2 jours

#### Analyser les candidatures et les offres et rédiger le rapport de choix

- Procéder à une sélection efficace des candidatures et à un choix pertinent des offres à l'aide de critères appropriés et de grilles d'analyse sécurisées et rédiger le rapport de présentation en vue de l'attribution du marché, en valorisant la conformité juridique de la procédure de passation mise en œuvre et les résultats obtenus au regard de la performance économique attendue

### MODULE 6 | 2 jours

#### Mettre en œuvre les techniques de négociation dans l'achat public

- Acquérir des méthodes pour préparer et conduire une négociation d'achat public en utilisant, de façon constructive, efficace et éthique, les outils et les moyens dont dispose l'acheteur public

### MODULE 7 | 2 jours

#### Assurer la gestion des marchés et piloter l'exécution des achats publics

- Optimiser l'exécution des marchés par la mise en œuvre appropriée des dispositions prévues par les pièces constitutives des marchés dans le cadre d'une organisation maîtrisée de la gestion administrative, technique et financière des marchés publics

### MODULE 8 | 2 jours

#### Se positionner comme un acteur de la performance du processus achat

- Définir le rôle et la contribution de l'acheteur dans le développement et la mesure de la performance juridique et économique des différentes phases du processus achat

### MODULE 9 | 15 vidéos

#### Savoir convaincre

- Décrypter le fonctionnement d'une communauté influente
- Établir une relation de confiance dans ses échanges
- Emporter l'adhésion de son interlocuteur

### INITIATION

Code 68041

- 🕒 17 jours | 119 heures + distanciel
- 💰 Tarif : 8 500 € net (non assujettis) 8 500 € HT (assujettis à la TVA) 6 800 € TTC pour les particuliers
- Certification offerte
- Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Gérer les principales procédures liées aux marchés publics
- Appliquer les méthodes, les outils et les techniques de l'achat
- Contribuer à la performance économique et environnementale de l'achat public

### PUBLIC

Acheteurs et rédacteurs de marchés

### PRÉREQUIS

Tout personne ayant une pratique de l'achat public ou ayant une expérience dans le métier d'acheteur

### CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises tout au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants - Vidéos

### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00

### PLANNING

#### Paris

#### 1<sup>re</sup> session

18 au 20 mars 2019  
1<sup>er</sup>-2 avril 2019  
9-10 mai 2019  
4-5 juin 2019  
12 juin 2019\*  
20-21 juin 2019  
4-5 juillet 2019  
12-13 septembre 2019  
1<sup>er</sup>-2 octobre 2019  
24 octobre 2019\*

#### 2<sup>e</sup> session

14 au 16 octobre 2019  
6-7 novembre 2019  
27-28 novembre 2019  
19-20 décembre 2019  
13-14 janvier 2020  
30-31 janvier 2020  
6 mars 2020\*  
16-17 mars 2020  
30-31 mars 2020  
14 mai 2020\*

## Chargé de rédaction et de suivi des marchés publics

Le rédacteur gestionnaire marchés publics a pour mission principale de traduire contractuellement les besoins exprimés par les prescripteurs achats et de mener les procédures de mise en concurrence en toute sécurité. La prise en compte de l'approche juridique n'étant pas la finalité de l'achat mais un moyen au service de la satisfaction des besoins, la fonction de rédacteur gestionnaire implique une parfaite connaissance du panel des outils offerts par la législation et de faire preuve de réactivité en cas de difficultés.



### MODULE 1 | 2 jours

#### Comprendre les différents outils contractuels de la commande publique

- Définir les différentes catégories de contrats publics et leur champ d'application (marchés, accords-cadres, marchés de partenariat, concessions)
- Identifier les leviers permettant la prise en compte du développement durable (insertion, ESS, non-responsabilité, circuits courts...) et de l'innovation
- Favoriser l'accès des PME à la commande publique

### MODULE 2 | 2 jours

#### Rédiger des pièces du dossier de consultation des opérateurs économiques

- Analyser le contenu des Cahiers des Clauses Administratives Générales (CCAG)
- Rédiger des clauses contractuelles conformes aux obligations légales et réglementaires, adaptées aux besoins et préservant l'équilibre contractuel
- Sécuriser la rédaction du règlement de consultation (présentation des candidatures et des offres, formulation des critères de jugement des offres...)

### MODULE 3 | 2 jours

#### Mettre en œuvre et piloter la procédure de mise en concurrence

- Élaborer et rédiger l'ensemble des actes de procédure (avis de marchés, PV de dépouillement des candidatures et des offres, tableau d'analyse, courriers de rejet, courriers de notification, rapport de présentation, données essentielles...)
- Convoquer et organiser la réunion de la CAO
- Piloter le reporting procédural auprès des opérateurs non retenus et des tiers (demande d'explications, communication de documents, open data...)

### MODULE 4 | 2 jours

#### Gérer l'exécution administrative et financière du contrat

- Élaborer et suivre le calendrier d'exécution du marché (reconduction, affermissement des tranches optionnelles...)
- Rédiger les documents d'exécution (bons de commande, ordres de services) et calculer les sommes à payer (avances, variations de prix...)
- Traiter les aléas (rédiger les actes modificatifs...) et les précontentieux liés à la relation contractuelle des mises en demeure, résiliations, transactions, médiations...

### PERFECTIONNEMENT

Code 68261

8 jours | 56 heures

Tarif : 4 450 € net (non assujettis)

4 450 € HT (assujettis à la TVA)

3 560 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Développer la complémentarité entre l'expression des besoins et sa traduction contractuelle
- Organiser et conduire les procédures de mise en concurrence
- Gérer les imprévus de façon réactive

#### PUBLIC CONCERNÉ

Agents des pouvoirs adjudicateurs et des entités adjudicatrices susceptibles de rédiger et d'exécuter des marchés publics

#### PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des principes généraux de l'achat public et des procédures de mise en concurrence

#### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants

#### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment choisir la forme de son marché public ?
- Comment établir les modalités de consultation d'un marché public ?
- Comment négocier les offres dans un marché public ?

### PLANNING

Paris

1<sup>re</sup> session

27-28 mai 2019

24-25 juin 2019

9-10 septembre 2019

26-27 septembre 2019

4 octobre 2019\*

5 décembre 2019\*

2<sup>e</sup> session

12-13 novembre 2019

12-13 décembre 2019

14-15 janvier 2020

4-5 février 2020

10 février 2020\*

2 avril 2020\*

### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00

## Assistant(e) achats

L'assistant(e) achats travaille en soutien des équipes opérationnelles des services achats/marchés, pour faciliter la réalisation des différentes étapes qui encadrent le processus achat. Il (elle) joue un rôle clé en contribuant à la performance de l'organisation et à la bonne conduite des procédures, de l'analyse des besoins à la liquidation des marchés.

### MODULE 1 | 1 jour

#### Définir le poste de l'assistant(e) achats

- Définir le processus achat et identifier le champ d'intervention de chaque acteur du processus achat (prescripteur, assistant, acheteur)
- Définir les principales activités d'un(e) assistant(e) achats
- Savoir utiliser les plateformes de dématérialisation et leurs fonctionnalités
- Réviser les fondamentaux de la réglementation et les principales mesures issues de la réforme des marchés publics

### MODULE 2 | 2 jours

#### Sécuriser le déroulement de la mise en concurrence

- Identifier le contenu du DCE, rédiger un AAPC et préparer les pièces administratives relatives au déroulement de la procédure (convocations, remise des plis, procès-verbaux, notification...)
- Vérifier la recevabilité des candidatures et intégrer le DUME
- Préparer une grille d'analyse en y intégrant les différents critères et leur pondération

### MODULE 3 | 2 jours

#### Gérer le suivi des marchés

- Programmer les échéances des diverses opérations de suivi et de contrôle
- Préparer les pièces administratives relatives à l'exécution (bon de commande, ordre de service...)

### MODULE 4 | 1 jour

#### Élaborer le tableau de suivi des marchés

- Gérer et planifier son activité
- Identifier les actions prioritaires à entreprendre
- Mettre en place des outils de suivi

### INITIATION

Code 68193

6 jours | 42 heures

3 370 € net (non assujettis)

3 370 € HT (assujettis à la TVA)

2 695 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier les aspects clés de sa fonction
- Participer au bon déroulement de la procédure de mise en concurrence
- Préparer et planifier le suivi des marchés

### PRÉREQUIS

Connaître les principes fondamentaux de l'achat public

### PUBLIC

Assistant(e) des services achats/marchés ou toute autre personne en charge de la bonne gestion des marchés publics

### CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises tout au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles  
Communauté d'apprenants - Vidéos

### PLANNING

Paris

#### 1<sup>re</sup> session

22 mai 2019  
23-24 mai 2019  
26-27 juin 2019  
28 juin 2019  
1<sup>er</sup> juillet 2019\*

13 septembre 2019\*

#### 2<sup>e</sup> session

16 octobre 2019  
17-18 octobre 2019  
15 novembre 2019\*  
2-3 décembre 2019  
4 décembre 2019  
15 janvier 2020\*

### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00



## Chargé d'opérations de travaux



Les opérations de travaux représentent pour les différents acteurs des investissements lourds et des enjeux importants. L'unicité de l'ouvrage, la complexité de sa réalisation, liée au nombre important des acteurs directs et indirects, et à l'imbrication de leurs responsabilités dans chaque phase, constituent le fondement essentiel du montage et de la gestion de l'opération. Pour les chargés d'opérations publiques, il s'agit de faire le lien entre les aspects juridiques, réglementaires et la pratique opérationnelle du chantier. Cette pratique requiert des compétences professionnelles de haut niveau, et l'acquisition de réflexes, en toute connaissance de la «chronologie» de toutes les étapes au fil de l'opération.

### MODULE 1 | 2 jours

#### La programmation et le montage préopératoire

- Identifier les responsabilités de chaque intervenant à l'acte de construire
- Décrire les différentes études de conception d'une opération de travaux
- Réviser les conditions légales et réglementaires de mise en œuvre des marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux

### MODULE 2 | 2 jours

#### La passation des marchés publics de travaux et la phase chantier

- Rédiger les différents documents contractuels
- Analyser les offres pour déterminer la plus avantageuse
- Gérer toutes les phases d'un marché de travaux de la notification jusqu'au solde

### MODULE 3 | 2 jours

#### La vie des marchés de travaux et la fin de l'opération

- Choisir des méthodes et outils pratiques de suivi et de gestion administrative, technique et comptable des chantiers et des marchés de travaux
- Se positionner en tant que maître d'ouvrage pour gérer les interactions et la communication entre les différents acteurs
- Gérer les risques, aléas et litiges et sécuriser l'exécution et l'achèvement des marchés

### MODULE 4 | 1 jour

#### Mise en place d'outil : le référentiel métier

Cette journée se déroule sous forme d'ateliers

- Concevoir un outil de direction de projet
- Identifier les repères décisionnels et les points critiques
- Mesurer les risques, les attentes et les points d'arrêt

### EXPERTISE

Code 68050

7 jours | 49 heures

Tarif : 3 920 € net (non assujettis)

3 920 € HT (assujettis à la TVA)

3 135 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- À partir du chantier, bien gérer les interactions et la communication entre les diverses composantes des services concernés
- Planifier les étapes et gérer l'interface avec le maître d'ouvrage
- Développer des méthodes de suivi des opérations de travaux, dans leurs aspects administratifs, techniques et comptables (le référentiel métier)

### PUBLIC

Responsables de projets et chargés d'opérations, acheteurs travaux, maîtres d'œuvre, ingénieurs travaux...

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans le domaine des travaux

### CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants

### PLANNING

Paris

#### 1<sup>re</sup> session

14-15 mai 2019

28-29 mai 2019

19-20 juin 2019

21 juin 2019

3 juillet 2019\*

20 septembre 2019\*

#### 2<sup>e</sup> session

7-8 octobre 2019

17-18 octobre 2019

18-19 novembre 2019

20 novembre 2019

2 décembre 2019\*

5 février 2020\*

### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00

# Gestionnaire administratif et financier des marchés publics

La commande publique est un outil de politique publique. La professionnalisation des acteurs de la commande publique est devenue indispensable pour maîtriser et optimiser la dépense publique. Aussi est-il nécessaire, dans ce contexte, d'introduire des procédures et des pratiques qui intègrent la notion de suivi de la performance de la commande publique.

## MODULE 1 | 2 jours

### Suivi technique et administratif des marchés publics

- Organiser en amont la procédure marché pour sécuriser le suivi d'exécution
- S'adapter aux modifications du besoin ou de son organisation
- Évaluer et corriger pour pérenniser la relation contractuelle et optimiser la performance des achats

## MODULE 2 | 2 jours

### Suivi financier et comptable des marchés publics

- Définir les règles de gestion budgétaire, les délais de paiement et la répartition des rôles et responsabilités
- Prévenir les risques de versement d'intérêts moratoires et de contentieux en fin de contrat
- Piloter le suivi d'exécution d'un marché sur les plans financier et comptable

## MODULE 3 | 1 jour

### Contrôle interne comptable dans les marchés publics

- Identifier les fondamentaux du contrôle interne comptable aux marchés publics
- Piloter le contrôle interne comptable
- Identifier, évaluer, mesurer et maîtriser les risques des marchés publics

## MODULE 4 | 1 jour

### Outils de reporting du métier

- Décliner les objectifs de performance achat en tableau de bord
- Évaluer la performance et les résultats et les restituer de manière transparente et opérationnelle
- Mettre en œuvre le reporting fondé sur les meilleures méthodes

## INITIATION

Code 68221

6 jours | 42 heures

3 370 € net (non assujettis)

3 370 € HT (assujettis à la TVA)

2 695 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Analyser la réglementation financière et comptable applicable aux marchés publics et les fondamentaux du contrôle interne comptable
- Mettre en œuvre les outils de reporting et une méthode de gestion des dysfonctionnements contractuels, de vérification et de liquidation
- Gérer le suivi d'un marché aux niveaux technique, administratif, financier et comptable

## PUBLIC

Tout gestionnaire impliqué dans le processus de règlement financier et qui assure le suivi et la gestion des marchés publics

## PRÉREQUIS

Connaître et participer aux missions d'expression et d'évaluation des besoins, au suivi et au contrôle comptables

## CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

## BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants - Vidéos

## PLANNING

### Paris

#### 1<sup>re</sup> session

16-17 mai 2019

3-4 juin 2019

27 juin 2019

28 juin 2019

2 juillet 2019\*

27 septembre 2019\*

#### 2<sup>e</sup> session

17-18 octobre 2019

14-15 novembre 2019

11 décembre 2019

12 décembre 2019

21 janvier 2020\*

20 mars 2020\*

## CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00



## Gestionnaire financier et comptable public

La prise en compte de la LOLF et de la crise économique et financière par l'État et les collectivités territoriales a refondu les métiers de la comptabilité et des finances. La mise en place du contrôle de gestion, de la Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP) issue du décret du 7 novembre 2012, nécessite de mettre en œuvre une organisation et des modes opératoires spécifiques pour réussir cette transformation. Accédant à la professionnalisation de la fonction comptable et financière, chaque acteur pourra ainsi satisfaire à ses nouvelles responsabilités en assurant son autocontrôle et le reporting d'une information abondante et complexe.



### MODULE 1 | 2 jours

#### L'essentiel de la comptabilité publique

- Définir les principes de fonctionnement de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire dans le cadre de la LOLF et du décret n°2012-1246 relatif à la comptabilité publique
- Appréhender le caractère tridimensionnel de la comptabilité publique
- Définir les principes de la soutenabilité budgétaire (procédure budgétaire en AE/CP, programmation pluriannuelle, exécution infra-annuelle (CHORUS))
- Développer le dialogue de gestion dans la nouvelle structuration budgétaire du pilotage des politiques publiques (RFFIM, RPROG, RBOP et RUO, service exécutant...)
- Analyser les relations ordonnateurs et comptables
- Identifier les différents contrôles (internes et externes) exercés sur le budget et la chaîne de la dépense publique
- Analyser le déploiement de la comptabilité budgétaire au sein des organismes publics soumis à la GBCP

### MODULE 2 | 1 jour

#### L'essentiel de la comptabilité générale

- Définir les règles liées à la comptabilité publique
- Choisir les outils méthodologiques nécessaires à la maîtrise des opérations
- Identifier les techniques d'établissement des documents financiers
- Examiner la gestion des immobilisations de l'État (approche patrimoniale)

- Situer la certification des comptes de l'Etat et la Cour des comptes

### MODULE 3 | 1 jour

#### L'essentiel de la comptabilité analytique

- Définir les principes essentiels de la comptabilité analytique et intégrer ses techniques et ses outils pour faire évoluer son système de gestion
- Identifier et s'approprier les différentes méthodes de calcul des coûts des politiques publiques
- Construire et diffuser des indicateurs pertinents pour l'information de l'organe délibérant (Parlement, conseil d'administration...)
- Analyser le caractère viable du financement des politiques publiques
- Interpréter les données du coût complet des politiques publiques pour réorienter ou confirmer la décision

### MODULE 4 | 1 jour

#### L'analyse financière

- Identifier les concepts, la terminologie et les instruments nécessaires à la réalisation d'une analyse financière pour être en mesure d'établir en pratique un diagnostic financier
- S'assurer de la fiabilité des partenaires sélectionnés (clients, fournisseurs, sous-traitants...)
- Analyser et mesurer l'impact de ses décisions d'investissement sur la santé financière de son organisation

### MODULE 5 | 2 jours

#### Le contrôle de gestion dans le secteur public

- Réviser les enjeux du contrôle interne au sein du secteur public
- Participer activement à la conception et à la mise en œuvre d'un système de contrôle de gestion
- Définir des objectifs de mesure de la performance des politiques publiques
- Mettre en place des indicateurs financiers inhérents à l'activité
- Définir et alimenter les tableaux de bord associés et maîtriser les outils de conception
- Expliquer les modalités et le calendrier du reporting aux autorités

### PLANNING

Paris  
**1<sup>re</sup> session**  
 22-23 mai 2019  
 5 juin 2019  
 6 juin 2019  
 7 juin 2019  
 27-28 juin 2019  
 2 juillet 2019\*  
 11 septembre 2019\*  
**2<sup>e</sup> session**  
 10-11 octobre 2019  
 6 novembre 2019  
 7 novembre 2019  
 8 novembre 2019  
 9-10 décembre 2019  
 9 janvier 2020\*  
 5 mars 2020\*

### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00

### INITIATION

Code 68192

7 jours | 49 heures

Tarif : 3 920 € net (non assujettis)

3 920 € HT (assujettis à la TVA)

3 135 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les méthodes budgétaires et comptables optimales
- Gérer le processus d'établissement des documents de synthèse comptables
- Mesurer et interpréter son activité interne afin de garantir l'usage efficace des ressources au sein de l'organisation

### PUBLIC

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux

Agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres des services administratifs et financiers

Élus, directeurs généraux des services et directeurs financiers  
 Toute personne en charge de la gestion financière et comptable

### PRÉREQUIS

Avoir des notions de comptabilité et de finances des marchés publics

### CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles  
 Communauté d'apprenants

## Auditeur interne en gestion publique

L'auditeur interne a pour rôle de moderniser les finances publiques et est au service de l'organisation de l'administration publique et de la performance de ses résultats. Il est le conseiller du dirigeant, apporte des recommandations sur l'efficacité des systèmes de gestion des risques et sur les dispositifs de contrôle interne. Il observe avec discernement et pertinence la stratégie, les objectifs et les résultats attendus. Il fait des diagnostics et des propositions qui contribuent à l'amélioration des résultats. Enfin, il participe à la mise en œuvre de la nouvelle gestion publique.

### MODULE 1 | 1 jour

#### Positionner l'audit dans la nouvelle gestion publique

- Définir le champ, le périmètre et le domaine de l'audit
- Connaître et différencier les formes d'audit
- Positionner l'audit dans la nouvelle gestion publique

### MODULE 2 | 1 jour

#### Utiliser les 6 outils de l'auditeur interne

- Identifier les 6 outils de l'auditeur interne
- Les utiliser pour évaluer et analyser les dispositifs de contrôle interne

### MODULE 3 | 1 jour

#### Analyser les risques

- Identifier les risques
- Mesurer et hiérarchiser les risques
- Gérer les risques

### MODULE 4 | 1 jour

#### Mettre en place le cercle vertueux de la performance

- Identifier les acteurs du cercle vertueux de la performance
- Définir les éléments du cercle vertueux de la performance et leur articulation
- Définir des objectifs clairs pour pouvoir évaluer les résultats

### MODULE 5 | 1 jour

#### Évaluer la performance

- Définir les indicateurs de la performance : efficacité, efficience et activité
- Définir des objectifs clairs et mesurer la performance des résultats au regard de ces objectifs
- Passer d'une culture de moyens à une culture de résultat

### MODULE 6 | 1 jour

#### Conduire une mission d'audit

- Préparer la mission d'audit : la lettre de mission de l'audit
- Conduire les travaux préparatoires et faire les travaux de vérification
- Conduire une mission d'audit

### PERFECTIONNEMENT

Code 68222

6 jours | 42 heures

Tarif : 3 370 € net (non assujettis)

3 370 € HT (assujettis à la TVA)

2 695 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir le processus de l'audit
- Conduire une analyse des risques et un audit de performance
- Évaluer la performance des résultats au regard des objectifs

### PUBLIC

Responsables du contrôle interne, responsables de l'audit interne, dirigeants du secteur public

### PRÉREQUIS

Être acteur des finances publiques

### CERTIFICATION

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession - Classes virtuelles Communauté d'apprenants

### PLANNING

#### Paris

#### 1<sup>re</sup> session

16 mai 2019

17 mai 2019

6 juin 2019

7 juin 2019

24 juin 2019

25 juin 2019

3 juillet 2019\*

17 septembre 2019\*

#### 2<sup>e</sup> session

17 octobre 2019

18 octobre 2019

14 novembre 2019

15 novembre 2019

9 décembre 2019

10 décembre 2019

27 janvier 2020\*

27 mars 2020\*

### CLASSES VIRTUELLES

\* classe virtuelle d'une heure de 11h00 à 12h00





## Certification AFAV

# L'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global

Dans un contexte économique de rigueur et de détermination de nouvelles orientations des politiques d'achat, l'approche en coût global de la commande publique constitue le socle de la nouvelle gouvernance (notion de cycle de vie). La professionnalisation de l'achat recommande fortement aux acteurs de la commande publique d'adopter de nouvelles méthodes de recensement du juste besoin et de la maîtrise des coûts. L'analyse de la valeur est au cœur du problème et constitue une nouvelle source de réponses aux orientations des politiques d'achats.

### 1<sup>er</sup> jour

#### L'ANALYSE FONCTIONNELLE DU BESOIN

##### Définir le nouveau cadre réglementaire et normatif de l'analyse du besoin

- Le Code de la commande publique
- Le décret Marchés Publics et la notion du cycle de vie
- La référence aux spécifications techniques (réglementation des marchés publics)
- L'importance d'une bonne définition du besoin
- Les recommandations de la norme NF EN 1325-1 et NF EN 1325-2 et leur transposition à l'achat public
- L'orientation vers les normes européennes
- Le guide « analyse fonctionnelle »

##### Étudier la problématique de la définition du besoin

- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
- L'organisation interne et les supports de recensement des besoins
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
- La fiche d'expression du besoin
- Les matrices de définition des tâches
- Les normes de référence dans le processus achat
- Les résultats attendus de l'analyse des besoins
- La préparation implicite des critères de choix pour la phase ultérieure de mise en concurrence

- Étude de cas** sur l'analyse de la loi Pareto et le marché fournisseurs (adéquation de l'analyse du besoin avec le marché fournisseurs d'élaboration)
- #### Appréhender l'analyse fonctionnelle
- L'objet et les concepts généraux
  - Le produit et son environnement

- Les fonctions de services et les fonctions techniques
- Les contraintes
- Les principes de mise en œuvre de l'analyse fonctionnelle
- Les schémas de déroulement
- Les critères fonctionnels et les caractéristiques des fonctions (CriNiFlex)
- Les grilles d'analyse selon les exigences déterminées

#### Étude de cas

Transcription fonctionnelle des exigences fonctionnelles et techniques  
Détermination des critères fonctionnels sur la base de la méthode CriNiFlex et préparation des critères de choix des offres

### 2<sup>e</sup> jour

#### L'analyse de la valeur et la maîtrise des coûts

- L'objet et les objectifs, caractéristiques
- La norme NF X 50-152
- Les coûts-fonctions
- Le cycle de vie et des coûts

#### Rédiger le cahier des charges fonctionnel et le CCTP

- La présentation du contenu du cahier des charges fonctionnel
  - La transcription de l'analyse fonctionnelle sous forme de cahier des charges fonctionnel
  - Le passage du cahier des charges fonctionnel au CCTP
  - La possibilité de variantes
  - Le cadre de réponse technique facilitant les propositions des candidats
  - Un outil de travail et de liaison entre l'acheteur et le fournisseur
- Cette séquence sera illustrée par des outils et des méthodes de rédaction des cahiers des charges fonctionnels*

### 3<sup>e</sup> jour

#### L'ANALYSE FONCTIONNELLE DES COÛTS DANS LES MARCHÉS PUBLICS

#### Connaître les composantes de prix d'un achat

#### Anticiper et mesurer les coûts susceptibles de générer un dysfonctionnement par rapport au cahier des charges fonctionnel

- La détection des coûts inutiles
- Les fonctions non demandées
- Les fonctions demandées non satisfaites

#### Identifier le rôle du benchmarking dans l'analyse des coûts

#### Étude de cas

À partir des éléments du bilan des fournisseurs, une étude sera effectuée sur le calcul du coût journalier

### 4<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser les méthodes d'analyse des coûts

#### Étude de cas

Application du calcul d'un coût global d'un équipement et comparaison avec le coût d'acquisition

La dégressivité du prix

#### Études de cas

Application du calcul d'un coût de revient et de la dégressivité des prix  
À partir des éléments du compte de résultat des fournisseurs, détermination du taux horaire et du coût journalier  
Application d'une méthode rapide pour les estimer

### PERFECTIONNEMENT

Code 68125

4 jours | 28 heures

Tarif : 2 360 € net (non assujettis)

2 360 € HT (assujettis à la TVA)

1 890 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Analyser la structure des coûts d'achats dans la perspective de leur réduction
- Évaluer, identifier et circonscrire les besoins par la méthode de l'analyse fonctionnelle et les traduire pour rédiger des cahiers des charges fonctionnels
- Déterminer les coûts sur lesquels il est possible d'avoir une action

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique dans ce domaine ou avoir suivi la formation « Analyser les candidatures et les offres-Niveau 1 »

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne participant à la rédaction de cahiers des charges ou désirant connaître les principes de l'analyse fonctionnelle, de l'analyse de la valeur et les conditions pratiques de leur mise en œuvre

Acheteurs et personnel technique ayant en charge l'analyse du besoin et la rédaction des éléments techniques du dossier de consultation

### CERTIFICATION

Un certificat AFAV vient valider les connaissances acquises tout au long du Cycle métier certifiant (cf p. 10)

### BLENDED LEARNING

Quiz amont - Quiz aval - Exercices d'intersession

### PLANNING

#### Paris

#### 1<sup>re</sup> session

21-22 mai 2019

23-24 mai 2019

#### 2<sup>e</sup> session

8-9 octobre 2019

10-11 octobre 2019

# FONDAMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS

## TÉMOIGNAGES

L'une des meilleurs formations depuis longtemps (plus d'une dizaine sur 4 ans).

L'expérience professionnelle variée et la pédagogie du formateur conduisent à la réussite de cette formation pour son application immédiate.

MINISTÈRE DES ARMÉES

Très satisfaisant en contenu et en durée. Formation complète et efficace grâce aux compétences du formateur et à la taille du groupe favorisant les échanges. Je recommande l'organisme ACP FORMATION.

Elodie T. – CENTRE HOSPITALIER

Très satisfaite. Les exemples pratiques nous permettent de bien comprendre la réglementation qui est dense.

Sophie LASSE - GRAND HÔPITAL DE L'EST FRANCILIEN

Formation très intéressante, échanges avec les autres participants très constructifs.

Véronique FORTUNE - HÔPITAL NORD OUEST VILLEFRANCHE

L'objectif d'une réactualisation globale de ma vision de la commande publique est rempli. J'ai recommandé cette formation au sein de mon établissement.

Yves PETIT - CH MONPENSIER

Témoignages de participants à la formation  
« Réglementation des marchés publics - Niveau 1 »

p. 38

# SOMMAIRE

## LES NOUVELLES RÈGLES DES MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68025	L'essentiel de la nouvelle réglementation des marchés publics	● ● ●	<b>p. 32</b>
Réf. 68232	Nouveau Code de la commande publique : l'impact sur les marchés publics	● ● ●	<b>33</b>
Réf. 68260	L'actualité des marchés publics	● ●	<b>34</b>
Réf. 68213	ACP 3.0- L'actualité des marchés publics en classes virtuelles		<b>34</b>

## RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68001	Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics	● ● ●	<b>35</b>
Réf. 68002	Les fondamentaux des marchés publics	● ● ●	<b>36</b>
Réf. 68241	Les fondamentaux des marchés publics en distanciel		<b>37</b>
Réf. 68058	Réglementation des marchés publics - Niveau 1	● ● ●	<b>38</b>
Réf. 68058BL	Réglementation des marchés publics - Niveau 1 (en Blended Learning)		<b>39</b>
Réf. 68059	Réglementation des marchés publics - Niveau 2	● ● ●	<b>40</b>
Réf. 68223	Formation de formateur interne en marchés publics		<b>41</b>
Réf. 68229	Les marchés publics de défense et de sécurité		<b>42</b>
Réf. 68096	Les achats hospitaliers		<b>42</b>

## ACHATS PUBLICS DURABLES

Réf. 68045	Les marchés éco et socioresponsables	● ●	<b>43</b>
Réf. 68216	Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics		<b>43</b>

## PROCÉDURES DE PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68019	Les Marchés À Procédures Adaptées (MAPA)	●	<b>44</b>
Réf. 68007	La procédure de dialogue compétitif		<b>45</b>

## GESTION DES RISQUES, LITIGES ET CONTENTIEUX

Réf. 68264	La déontologie de l'achat public		<b>46</b>
Réf. 68040	Litiges et contentieux dans les marchés publics	● ● ●	<b>47</b>
Réf. 68268	Le référé précontractuel		<b>47</b>
Réf. 68204	La maîtrise des risques liés aux achats		<b>115</b>
Réf. 68239	Le contrôle de la fonction achats		<b>125</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# L'essentiel de la nouvelle réglementation des marchés publics



Intégrer le Code de la commande publique

De nouvelles règles régissent vos marchés publics depuis l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et ses décrets d'application. De nouvelles évolutions législatives impactent vos pratiques avec l'adoption de la loi Sapin II, le décret modificatif du 10 avril 2017 et le Code de la commande publique. Ces nombreux changements requièrent d'actualiser vos connaissances pour sécuriser vos marchés.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Comprendre les principaux axes de la réforme du droit des marchés publics

- La présentation des textes réglementaires
- l'ordonnance du 23 juillet 2015
- le décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- le décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics de défense ou de sécurité
- la loi Sapin II du 9 décembre 2016
- le décret modificatif de la commande publique du 10 avril 2017
- le Code de la commande publique
- L'unification des contrats de la commande publique
- Le renforcement de l'achat responsable
- La généralisation de la dématérialisation
- Les mesures en faveur des PME

#### Définir le champ d'application matériel des textes relatifs aux marchés publics

- Les achats soumis aux règles de publicité et de mise en concurrence préalables
- Les achats exclus des textes, les contrats soumis à un régime juridique particulier
- Le cas des marchés de services sociaux et autres services spécifiques
- Le cas des marchés de services juridiques de représentation

#### Appliquer les nouvelles modalités de préparation et de rédaction des marchés publics

- Le sourcing
- La prise en compte du conflit d'intérêts
- L'obligation d'allotir et les cas de marchés globaux
- Les règles en matière de définition du besoin : spécifications techniques, labels, conditions d'exécution...
- Focus sur les accords-cadres

#### Intégrer les nouvelles procédures de passation des marchés publics

- Panorama des délais de procédure
- Panorama des principales obligations en matière de dématérialisation des procédures
- La procédure adaptée
- L'appel d'offres
- La procédure concurrentielle avec négociation / procédure négociée avec publicité préalable
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalables
- Focus sur le dialogue compétitif et le partenariat d'innovation

#### Cerner les nouvelles règles de sélection des candidats et des offres

- La simplification et l'automatisation de l'analyse de la candidature : le DUME, le service eDUME
- La définition de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Les critères de sélection des offres et la prise en compte renforcée du développement durable
- L'analyse des offres avant celle des candidatures
- La notion de coût de cycle de vie
- La détection de l'offre anormalement basse
- Les modalités d'analyse des offres variantes
- La régularisation possible des offres
- Les conditions de l'information des candidats évincés
- Les obligations de publication concernant l'open data

#### Sécuriser l'exécution des marchés publics

- L'encadrement de la sous-traitance
- Les nouvelles conditions de modification d'un marché
- L'impact du RGPD
- Les hypothèses de résiliation du marché

Retour d'expérience sur l'application de la nouvelle réglementation

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68025

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier tous les enjeux de la nouvelle réglementation
- Intégrer tous les changements induits par la nouvelle réglementation sur la passation et l'exécution des marchés publics

## PRÉREQUIS

Connaître l'ancienne réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables des services achats-marchés, gestionnaires de marchés, rédacteurs, juristes et toute personne intervenant dans des marchés publics  
Entreprises répondant à des marchés publics  
Avocats, conseils

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Retour d'expérience

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Pourquoi sourcer et benchmarker son marché public ?
- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Quelles sont les obligations de dématérialisation des marchés publics ?

## PLANNING

Paris

18 mars 2019

16 septembre 2019

Lyon

14 juin 2019

3 décembre 2019

Lille

26 mars 2019

17 septembre 2019

Nantes

29 mars 2019

20 septembre 2019

Bordeaux

25 mars 2019

19 septembre 2019

# Nouveau Code de la commande publique : l'impact sur les marchés publics



Décrypter en 2 jours la nouvelle réglementation

La réglementation des marchés publics a connu une réforme considérable avec l'ordonnance du 23 juillet 2015, ses décrets d'application du 25 mars 2016, la loi Sapin II, le décret modificatif du 10 avril 2017 et le nouveau Code de la commande publique. Renforcement des clauses sociales et environnementales, facilitation de l'accès des PME aux marchés publics, extension de la négociation, open data... Face aux enjeux à la fois juridiques et économiques que représente cette nouvelle donne, les acteurs impliqués dans les marchés publics se doivent de mettre à jour leurs connaissances et de respecter les nouvelles règles.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Comprendre l'orientation générale de la nouvelle réglementation des marchés publics

- La présentation des nouveaux textes réglementaires
- l'ordonnance du 23 juillet 2015
- le décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- le décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics de défense ou de sécurité
- la loi Sapin II du 9 décembre 2016
- le décret modificatif de la commande publique du 10 avril 2017
- le Code de la commande publique
- L'unification des contrats de la commande publique
- Le renforcement de l'achat responsable
- Le développement de la dématérialisation dans les marchés publics
- Les mesures en faveur des PME

#### Identifier le nouveau périmètre des marchés publics

- L'évolution de la sémantique après la transposition de la directive européenne
- Les nouvelles définitions des marchés publics
- les marchés publics de travaux
- le cas particulier des marchés de services : les nouveaux marchés de services sociaux et autres services spécifiques, les marchés de services juridiques de représentation consacrés par le décret
- les accords-cadres : une notion plus large
- les marchés globaux : ce qui change
- les marchés de partenariat

#### Maîtriser les modalités de préparation et de rédaction du marché public

- L'extension de la notion de marché public réservé
- Le principe de l'allotissement des marchés publics et ses exceptions

- Les nouvelles dispositions relatives à la définition des besoins : spécifications techniques, labels, conditions d'exécution...
- Les règles et bonnes pratiques en matière de sourcing

#### Maîtriser les modalités de passation des marchés publics

- Les nouveaux modèles d'avis de publicité
- Les nouveaux délais de procédure
- Les marchés à procédure adaptée
- L'appel d'offres
- La procédure concurrentielle avec négociation / procédure négociée avec publicité préalable
- Le dialogue compétitif
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalable
- Les nouvelles centrales d'achat

#### Étude de cas

#### 2<sup>e</sup> jour Intégrer les nouvelles règles de la sélection des candidats et du choix des offres

- La sélection des candidats
- les nouveaux cas d'exclusion facultatifs et obligatoires
- les documents et les justificatifs à demander au stade de la candidature
- la possible analyse des offres avant celle des candidatures
- la simplification au stade de la candidature pour faciliter l'accès des PME à la commande publique : le DUME (Document Unique de Marché Européen), le plafonnement du chiffre d'affaires exigé, le service eDUME, la déclaration sur l'honneur...
- La sélection des offres
- la nouvelle définition de l'offre économiquement la plus avantageuse
- les nouveaux critères de sélection des offres et la prise en compte renforcée du développement durable

- l'approche globale pour le critère financier : le coût du cycle de vie
- la régularisation possible des offres
- le régime de l'offre anormalement basse
- les modalités d'analyse des offres variantes

#### Maîtriser les règles de transparence des marchés et de dématérialisation des procédures

- Les nouvelles conditions de l'information des candidats évincés
- L'amélioration de la transparence des marchés publics grâce à l'open data : l'accès aux données essentielles des marchés publics
- La mise en ligne du DCE et les règles en matière d'échange électronique : une dématérialisation totale effective depuis 2018

#### Sécuriser l'exécution des marchés publics

- La modification du contrat en cours d'exécution
- le cas de la modification anticipée du contrat
- le cas du changement de titulaire
- le nouveau régime des modifications autorisées induites par l'exécution du marché : la modification liée à des prestations complémentaires / la modification rendue nécessaire par des circonstances qu'un acheteur diligent ne pouvait pas prévoir
- la notion de modification substantielle / non substantielle
- le nouveau régime des avenants
- l'impact du RGPD
- L'encadrement de la sous-traitance
- Les hypothèses de résiliation
- Les nouveautés relatives à l'exécution financière : délai de paiement, avances, acomptes...

#### Étude de cas

Différentes mises en situation sur la modification du contrat en cours d'exécution

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68232

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

🍽 Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Comparer le régime juridique des marchés publics avant/après la transposition
- Expliquer les nouvelles dispositions codifiées dans le Code de la commande publique
- Actualiser ses connaissances en matière de marchés publics

## PRÉREQUIS

Maîtriser l'ancienne réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables des services achats-marchés  
Gestionnaires de marchés, rédacteurs, juristes et toute personne intervenant dans des marchés publics  
Entreprises répondant à des marchés publics  
Avocats, conseils

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas  
Illustrations et débats

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :  
• Pourquoi sourcer et benchmarker son marché public ?  
• Quelle procédure de marché public choisir ?  
• Quelles sont les obligations de dématérialisation des marchés publics ?

## PLANNING

### Paris

21-22 janvier 2019  
26-27 septembre 2019

### Lyon

11-12 avril 2019  
23-24 septembre 2019

### Nantes

25-26 avril 2019

### Lille

23-24 avril 2019  
14-15 octobre 2019

### Bordeaux

13-14 mai 2019  
17-18 octobre 2019

### Rennes

21-22 octobre 2019

# L'actualité des marchés publics

Décrypter les changements législatifs, réglementaires et jurisprudentiels



## PROGRAMME

### Quiz amont

### INTÉGRER LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES, RÉGLEMENTAIRES ET JURISPRUDENTIELLES

### Rappeler les principaux apports de la nouvelle réglementation des marchés publics

- La consécration du sourcing
- Le renforcement de l'allotissement
- Les accords-cadres
- Les nouvelles modalités de négociation
- La simplification de l'analyse des candidatures
- Les nouveaux critères de choix et la régularisation des offres
- La détection des offres anormalement basses
- L'interdiction des offres variables
- L'encadrement des variantes
- L'obligation d'identifier une équipe de maîtrise d'oeuvre en conception-réalisation
- Le statut spécifique des OPH
- Le contrôle plus strict du sous-traitant
- La liste exhaustive des cas autorisés de modification du marché public en cours d'exécution

### Dématérialisation des marchés publics : présentation des nouveaux outils et procédures obligatoires

- Le plan de transformation numérique de la commande publique 2017-2022
- Les objectifs : interopérabilité, transparence et archivage
- Les premières échéances de 2018, 2019 et 2020
- L'arrêté du 29 mars 2017 fixant la liste des impôts, taxes, contributions ou cotisations sociales donnant lieu à la délivrance de certificats pour l'attribution de marchés publics et de contrats de concession
  - le dispositif « dites-le-nous une fois »
- La généralisation du eDUME depuis le 1<sup>er</sup> avril 2018 et la mise en ligne du service DUME
- e-Certis
- La dématérialisation totale des procédures de marchés depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018
- L'arrêté du 12 avril 2018 relatif à la signature électronique dans la commande publique
- La mise en ligne des données essentielles de marchés depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018 (l'open data)

- L'outil de dématérialisation obligatoire (REAP) de recensement économique des marchés pour 2018

### Focus sur le nouveau Code de la commande publique

- Le calendrier de Bercy
- Le plan détaillé du Code de la commande publique
- Focus sur le RGPD

### L'actualité jurisprudentielle 2018 et 2019 des marchés publics

#### Quiz aval

## PLANNING

#### Paris

18 mars 2019

21 juin 2019

26 septembre 2019

6 décembre 2019

#### Lyon

29 mai 2019

15 novembre 2019

#### Lille

25 avril 2019

11 octobre 2019

#### Nantes

24 avril 2019

23 octobre 2019

#### Bordeaux

16 mai 2019

8 octobre 2019

#### Strasbourg

14 juin 2019

5 novembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68260

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Intégrer la nouvelle réglementation
- Examiner les jurisprudences récentes et leurs conséquences
- Identifier les nouvelles pratiques à mettre en œuvre

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de bureau des marchés, acheteurs, rédacteurs, juristes et toute autre personne des secteurs public et privé souhaitant actualiser ses connaissances en matière de marché public

## ACP 3.0 - L'actualité des marchés publics en classes virtuelles

## PROGRAMME

### Tous les 3 mois, faites le point sur l'actualité des marchés publics

### Un sujet brûlant décrypté pour vous

(classe virtuelle d'une heure)

- Une analyse des éléments clés

### Un expert vous répond directement

(tchat en direct)

- Posez-lui directement vos questions sur la thématique du trimestre

### Une fiche synthétisant les points à retenir

(document à télécharger)

- Un outil pratique et opérationnel

### Le programme d'ACP 3.0

- Le nouveau Code de la commande publique parachève la transformation de la réglementation des marchés publics en œuvre depuis plusieurs années. La transformation est aussi numérique avec l'obligation de dématérialisation venant impacter l'achat public.
- Si le corpus juridique semble se stabiliser, c'est toute une nouvelle jurisprudence qui doit désormais éclaircir et préciser les nombreux points en suspens.

- C'est pourquoi ACP 3.0 vous propose de décrypter tout au long de l'année les évolutions de la réglementation et l'actualité des marchés publics à travers 4 classes virtuelles.
- Le programme de chaque classe virtuelle vous sera communiqué plusieurs semaines à l'avance sur notre site [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr).
- L'inscription donne accès aux 3 classes virtuelles.

#### Classe virtuelle 1 :

29 mars 2019

#### Classe virtuelle 2 :

27 juin 2019

#### Classe virtuelle 3 :

20 septembre 2019

#### Classe virtuelle 4 :

13 décembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68213

4 heures (4 classes virtuelles d'une heure)

Tarif : 450 € net (non assujettis)

450 € HT (assujettis à la TVA)

Ce prix inclut l'accès aux 4 classes virtuelles et aux documents à télécharger

### OBJECTIFS

- Analyser la nouvelle réglementation, les jurisprudences récentes et leurs conséquences
- Identifier les nouvelles pratiques à mettre en œuvre

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de bureau des marchés, acheteurs, rédacteurs, juristes et toute personne souhaitant actualiser ses connaissances en marchés publics

# Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics



Intervenir dans la passation ou l'exécution d'un marché public, même dans une moindre mesure, nécessite d'avoir une vision claire et synthétique de tout le processus d'un marché dans le cadre de la réglementation issue de l'ordonnance du 23 juillet 2015, de son décret d'application du 25 mars 2016 modifié et du Code de la commande publique.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Cerner le champ d'application et les principes fondamentaux

- L'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016, la loi Sapin II et le décret modificatif du 10 avril 2017
- Le Code de la commande publique
- Les principes fondamentaux de la commande publique
  - la liberté d'accès à la commande publique
  - l'égalité de traitement des candidats
  - la transparence des procédures
- Les structures soumises et les contrats exclus de la réglementation des marchés publics
- La définition des marchés et des accords-cadres

#### Identifier les acteurs de la commande publique et leur rôle

- L'acheteur
  - la notion de Pouvoir Adjudicateur (PA) et d'Entité Adjudicatrice (EA)
  - la répartition des compétences et responsabilités au sein du pouvoir adjudicateur (acheteur et prescripteur)
  - le rôle de la CAO et du pouvoir adjudicateur pour les collectivités territoriales
- les structures particulières d'achats : groupements de commandes et centrales d'achats
- Les opérateurs économiques
  - les entreprises pouvant participer à une procédure
  - l'intérêt des groupements d'entreprises
  - la notion de sous-traitance

#### Définir les préalables à la passation des marchés et accords-cadres

- Le sourcing
- La définition fonctionnelle du besoin
- La contractualisation dans le dossier de consultation des entreprises
- L'allotissement

#### Identifier les seuils de procédure et leurs règles de calcul

- Les différents seuils de procédure applicables
- Les règles de calcul de la valeur estimée du besoin
- Les marchés publics de travaux : la notion d'opération
- Les marchés publics de fournitures et de services : la notion d'homogénéité de la prestation
- Les marchés publics de services spécifiques

#### Connaître les procédures : définitions, contraintes et présentation (fiches synoptiques)

- La publicité des marchés
  - les seuils et les différents supports de publication
- Les achats inférieurs à 25 000 € HT
- La procédure adaptée
- Les procédures formalisées
  - l'appel d'offres ouvert ou restreint
  - la procédure concurrentielle avec négociation
  - la procédure négociée avec mise en concurrence préalable pour les entités adjudicatrices
  - le dialogue compétitif
- Les procédures négociées sans publicité ni mise en concurrence préalables

#### Analyser la composition du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- Le Règlement de la Consultation (RC)
- L'Acte d'Engagement (AE)
- Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)
- Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)
- Les annexes techniques et financières
- Le Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG)

#### Exemple

Présentation d'un marché et de ses différentes pièces constitutives

#### Examiner les candidatures et les offres

- La présentation des candidatures et des offres par les candidats : interdictions de soumissionner, « dites-le-nous en une fois », signature des documents.
- Le DUME (Document Unique de Marché Européen)
- La sélection des candidatures
- La détermination des critères de choix et leur pondération
- L'analyse et le classement des offres
- La possibilité de régulariser les candidatures et les offres
- Le choix de l'attributaire

#### Comprendre les règles d'achèvement de la procédure

- Le rapport de présentation
- Information des candidats évincés
- La notification du marché et l'avis d'attribution

#### Appréhender la vie d'un marché public

- La reconduction des marchés
- Les modifications des marchés en cours d'exécution
- Les délais de paiement

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68001

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Définir le vocabulaire inhérent aux marchés publics
- Analyser l'enjeu des achats publics dans le contexte économique
- Expliquer les bases de la réglementation des marchés publics

## PRÉREQUIS

Participer au processus achat

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne des secteurs public ou privé souhaitant comprendre les marchés publics et leur fonctionnement

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Illustration par des fiches synoptiques

Échanges d'expériences entre les participants et le formateur

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment choisir la forme de marché applicable à son besoin ?
- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Comment analyser les offres dans un marché public ?

## PLANNING

### Paris

5 février 2019  
1<sup>er</sup> avril 2019  
4 juin 2019  
30 août 2019  
18 octobre 2019  
5 décembre 2019

### Lyon

11 juin 2019  
14 novembre 2019

### Bordeaux

12 avril 2019  
3 octobre 2019

### Nantes

23 avril 2019

### Lille

25 avril 2019  
3 octobre 2019

### Rennes

4 octobre 2019

### Strasbourg

20 mai 2019  
15 octobre 2019

### Toulouse

14 mai 2019  
18 octobre 2019

### Marseille

13 mai 2019  
11 octobre 2019

# Les fondamentaux des marchés publics

## Terminologie, cadre général et procédures des marchés publics



Intégrer un service achats-marchés ou participer à la préparation ou au suivi des marchés à titre administratif, technique ou comptable, exige des connaissances solides sur les marchés publics et leur nouvelle réglementation. Comprendre l'essentiel des procédures et l'environnement des marchés est indispensable pour dialoguer plus efficacement avec les autres acteurs de l'achat public.

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour

#### Cerner le cadre général des marchés publics

- Les principes fondamentaux et le cadre juridique : l'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret du 25 mars 2016, la loi Sapin II du 9 décembre 2016, le décret du 10 avril 2017 portant diverses dispositions en matière de commande publique et le Code de la commande publique
- Les acteurs de la commande publique et leurs rôles respectifs
- Les groupements de commandes et les centrales d'achat
- Les notions de sous-traitance et de cotraitance
- Les différentes catégories de marchés et les CCAG associés (fournitures, services, travaux, prestations intellectuelles, marchés informatiques et marchés industriels)

#### Terminologie et sigles courants dans les marchés publics

#### Connaître les modes de dévolution et les différents types de marchés

- Les différentes formes de marchés
- L'allotissement
- Les marchés globaux

#### Déterminer ses besoins et apprécier les seuils

- Les techniques de recensement et d'étude des besoins
- La consultation préalable des opérateurs économiques : le sourcing, les modalités de participation...
- Les différents seuils et règles à respecter
- La notion d'opération de travaux
- Les prestations à caractère homogène

#### Caractériser le régime des prix dans les marchés publics

- La forme des prix : unitaire, forfaitaire et mixte
- La nature des prix : ferme, actualisable et révisable
- L'opportunité d'encadrer la révision (clause butoir, clause de sauvegarde)

#### Gérer les modalités de publicité et les procédures de passation

- L'avis de préinformation
- Les seuils et les délais de publicité
- Les supports de publication et le contenu de l'avis d'appel public à concurrence

#### Maîtriser les Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)

- La définition, les conditions de recours et les limites
- Marchés à procédure adaptée par nature et par application des seuils
- Intégration de la procédure adaptée pour les « petits lots »
- Le choix de la publicité adaptée
- La description de la procédure de passation
- La gestion de la négociation

##### 2<sup>e</sup> jour

#### Étudier les autres procédures de passation des marchés et accords-cadres

- Les appels d'offres ouverts ou restreints
- Procédure négociée avec publicité préalable
- La procédure négociée avec mise en concurrence préalable
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalable
- Le dialogue compétitif
- Le concours de maîtrise d'œuvre
- Les marchés de conception-réalisation
- Le partenariat d'innovation
- Focus sur le plan de transformation numérique et la généralisation de la dématérialisation des procédures

#### Analyser la composition du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- Le Règlement de la Consultation (RC)
- L'Acte d'Engagement (AE)
- Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)
- Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)
- Les annexes techniques et financières

#### Analyser efficacement les candidatures et les offres

- La sélection des candidatures
- Les exclusions de candidatures (interdictions de soumissionner facultatives et obligatoires)
- La simplification du dossier de candidature : le DUME (Document Unique de Marché Européen), la déclaration sur l'honneur...
- Les critères de choix des offres : financier, technique, social, environnemental...
- L'analyse et le classement des offres
- Formalisation et l'analyse des variantes
- La possibilité de régulariser les candidatures et les offres
- Le traitement des offres anormalement basses
- Le choix de l'attributaire
- Le rôle de la CAO et du pouvoir adjudicateur pour les collectivités territoriales

#### Assurer efficacement l'exécution des marchés

- La notification du marché et l'information des candidats non retenus
- La réception et le contrôle des prestations dans le cadre du CCAG Travaux
- L'admission et le contrôle des prestations dans le cadre du CCAG-FCS
- Le règlement financier (avances, acomptes, solde)
- Le délai global de paiement
- La modification du contrat en cours d'exécution
- Les garanties financières
- Les hypothèses de résiliation du marché et l'exécution de la résiliation

#### Identifier les contrôles obligatoires des marchés

- Contrôles a priori et a posteriori des marchés
- Prévenir les risques de contentieux

#### Quiz aval

### INITIATION

Code : 68002

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir le cadre général des marchés publics et l'essentiel des procédures réglementaires
- Préparer et utiliser correctement les documents administratifs liés aux procédures de marchés
- Gérer l'exécution des marchés

### PRÉREQUIS

Participer au processus achat

### PUBLIC CONCERNÉ

Secrétaires, assistants acheteurs, agents administratifs, rédacteurs, techniciens et comptables chargés des achats ou qui travaillent en liaison avec un service achats-marchés

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Échanges d'expériences entre les participants et l'intervenant  
Étude d'une mise en concurrence à travers un dossier fil rouge

### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment choisir la forme de marché applicable à son besoin ?
- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?

### PLANNING

#### Paris

24-25 janvier 2019

18-19 mars 2019

16-17 mai 2019

1<sup>er</sup>-2 juillet 2019

29-30 août 2019

3-4 octobre 2019

7-8 novembre 2019

10-11 décembre 2019

#### Lyon

3-4 juin 2019

18-19 novembre 2019

#### Bordeaux

15-16 mai 2019

14-15 novembre 2019

#### Rennes

14-15 mai 2019

7-8 novembre 2019

#### Lille

15-16 mai 2019

6-7 novembre 2019

#### Strasbourg

24-25 juin 2019

9-10 décembre 2019

#### Toulouse

20-21 juin 2019

5-6 décembre 2019

#### Marseille

13-14 juin 2019

5-6 décembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)



## LES CLASSES VIRTUELLES

Retrouvez en 6 classes virtuelles tous les fondamentaux des marchés publics. Chaque classe virtuelle sera consacrée à une thématique précise et peut se regarder indépendamment des autres. Une solution à la carte pour acquérir les bases des marchés publics sans vous déplacer et poser en direct toutes vos questions à un expert.

Retrouvez les rubriques Public, Prérequis, et Objectifs de ces classes virtuelles p. 36

Code 68259  
 12 heures  
 Tarif : 790 € net (non assujettis)  
 790 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

**OPTEZ POUR LE PACK DE 6 CLASSES VIRTUELLES POUR 790 € OU CHOISISSEZ VOS CLASSES VIRTUELLES À LA CARTE (180 € CHACUNE)**

# Les fondamentaux des marchés publics

6 classe virtuelle pour acquérir les bases des marchés publics

### CLASSE VIRTUELLE

#### Comprendre les grands principes des marchés publics

##### Cerner le cadre général des marchés publics

- Les principes fondamentaux et le cadre juridique
- Les acteurs de la commande publique et leurs rôles respectifs
- Les groupements de commandes et les centrales d'achat
- Sous-traitance et cotraitance
- Les différentes catégories de marchés et les CCAG associés

##### Terminologie et sigles courants dans les marchés publics

##### Connaître les modes de dévolution et les différents types de marchés

- Les différentes formes de marchés
- L'allotissement
- Les marchés globaux

Code 68241  
 2 heures  
 Tarif : 180 € net (non assujettis)  
 180 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

17 mai 2019 (de 10h à 12h)  
 5 novembre 2019 (de 10h à 12h)

### CLASSE VIRTUELLE

#### Déterminer ses besoins et apprécier les seuils

##### Les techniques de recensement et d'étude des besoins

##### La consultation préalable des opérateurs économiques : le sourcing, les modalités de participation...

##### Les différents seuils et règles à respecter

##### La notion d'opération de travaux

##### Les prestations à caractère homogène

Code 68242  
 2 heures  
 Tarif : 180 € net (non assujettis)  
 180 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

24 mai 2019 (de 10h à 12h)  
 12 novembre 2019 (de 10h à 12h)

### CLASSE VIRTUELLE

#### Gérer les modalités de publicité et les procédures de passation

##### Sécuriser les modalités de publicité et les procédures de passation

- L'avis de préinformation
- Les seuils et les délais de publicité
- Les supports de publication et le contenu de l'avis d'appel public à concurrence

##### Maîtriser les Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)

##### Étudier les autres procédures de passation des marchés et accords-cadres

Code 68243  
 2 heures  
 Tarif : 180 € net (non assujettis)  
 180 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

29 mai 2019 (de 10h à 12h)  
 19 novembre 2019 (de 10h à 12h)

### CLASSE VIRTUELLE

#### Connaître la composition et les clauses essentielles d'un DCE

##### Analyser la composition du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- Le Règlement de la Consultation (RC)
- L'Acte d'Engagement (AE)
- Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)
- Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)
- Les annexes techniques et financières

##### Caractériser le régime des prix dans les marchés publics

- La forme des prix
- La nature des prix
- L'opportunité d'encadrer la révision

Code 68244  
 2 heures  
 Tarif : 180 € net (non assujettis)  
 180 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

7 juin 2019 (de 10h à 12h)  
 26 novembre 2019 (de 10h à 12h)

### CLASSE VIRTUELLE

#### Analyser les candidatures et les offres

##### Analyser efficacement les candidatures et les offres

- La sélection des candidatures
- Les exclusions de candidatures
- La simplification du dossier de candidature : le DUME
- Les critères de choix des offres
- L'analyse et le classement des offres
- Analyse des variantes
- La possibilité de régulariser les candidatures et les offres
- Le traitement des offres anormalement basses
- Le choix de l'attributaire
- Le rôle de la CAO et du pouvoir adjudicateur pour les collectivités territoriales

Code 68245  
 2 heures  
 Tarif : 180 € net (non assujettis)  
 180 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

14 juin 2019 (de 10h à 12h)  
 3 décembre 2019 (de 10h à 12h)

### CLASSE VIRTUELLE

#### Exécuter et contrôler les marchés publics

##### Assurer efficacement l'exécution des marchés

- La notification du marché et l'information des candidats non retenus
- La réception et le contrôle des prestations (CCAG Travaux)
- L'admission et le contrôle des prestations (CCAG-FCS)
- Le règlement financier
- Le délai global de paiement
- La modification du contrat en cours d'exécution
- Les garanties financières
- Les hypothèses de résiliation du marché et l'exécution de la résiliation

##### Identifier les contrôles obligatoires des marchés

Code 68246  
 2 heures  
 Tarif : 180 € net (non assujettis)  
 180 € HT (assujettis à la TVA)  
 Inclus les supports à télécharger

21 juin 2019 (de 10h à 12h)  
 10 décembre 2019 (de 10h à 12h)

# Réglementation des marchés publics - Niveau 1

## Préparation, passation et exécution des marchés publics

Se professionnaliser dans la commande publique passe, entre autres, par la maîtrise de la réglementation des marchés publics, que ce soit pour la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics. Après plusieurs réformes successives et leurs intégrations dans le Code de la commande publique, les évolutions de la réglementation des marchés publics et ses grands changements se doivent d'être décryptés pour les différents acteurs de l'achat public.

### FORMAT

# PRÉSENTIEL



### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour

#### Identifier le champ d'application et les fondements des marchés publics

- Le Code de la commande publique
- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016, la loi Sapin II du 9 décembre 2016 et le décret du 10 avril 2017
- Les principes fondamentaux de l'achat public
- Les acteurs et leurs rôles
- Les catégories de marchés et d'accords-cadres

#### Appréhender les centrales d'achat

#### Découvrir les groupements de commandes

#### Déterminer ses besoins et spécifications techniques

- L'obligation d'allotir et les exceptions
- Les prescriptions réglementaires en matière de définition de besoins
- Le recours au marché à tranches optionnelles
- L'avis du 27 mars 2016 relatif aux spécifications techniques
- La définition fonctionnelle du besoin et son impact sur les critères d'attribution
- L'obligation d'allotir et les exceptions

#### Apprécier les seuils de procédure

#### Déterminer la durée du contrat

- La durée du contrat : nature des prestations et remise en concurrence périodique
- Distinction : durée du contrat et délai d'exécution / de livraison
- La prolongation du délai d'exécution
- La reconduction : tacite ou expresse

##### Étude de cas

portant sur l'appréciation des seuils de procédure et la gestion des petits lots

##### 2<sup>e</sup> jour

#### Comprendre les mécanismes de l'accord-cadre

#### Connaître les autres techniques particulières d'achat

- Le système d'acquisition dynamique
- Les enchères électroniques
- Les catalogues électroniques

#### Identifier les pièces constitutives du dossier de consultation

#### Maîtriser les obligations de publicité

##### Étude de cas

Décryptage d'un avis de marché et identification des éléments clés

#### Connaître les procédures de passation

- La procédure adaptée
- L'appel d'offres ouvert ou restreint
- La procédure concurrentielle avec négociation applicable aux PA (procédure négociée avec publicité préalable)
- La procédure négociée avec mise en concurrence préalable applicable aux EA
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalables
- Le dialogue compétitif
- Autres procédures (partenariat d'innovation...)
- La dématérialisation des procédures : objectif 2018
- Étude de cas portant sur le choix des procédures

##### 3<sup>e</sup> jour

#### Consulter les entreprises

Remise des pièces d'un DCE pour analyser leur composition (AE, RC, CCAP...)

#### Connaître les mesures en faveur des PME

#### Analyser les candidatures et les offres

- La présentation des candidatures et des offres par les candidats
- À quel moment la candidature est-elle analysée ?
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

- La prise en compte des critères environnementaux et sociaux
- L'analyse des variantes
- La régularisation possible des offres
- Le traitement des offres anormalement basses
- L'analyse des offres en cas de négociation
- Le choix de l'attributaire
- La mise au point du marché

##### Étude de cas

Les choix des critères en fonction de l'objet du marché

##### Exercice pratique sur les relances après appel d'offres en cas

- d'offres irrégulières
- d'offres inacceptables
- d'offres inappropriées

##### 4<sup>e</sup> jour

#### Conclure le marché

#### Connaître les contrôles sur les marchés publics

#### Maîtriser les prix et leur régime de variation

#### Exécuter et régler les marchés

- Prise d'effet du contrat, délai d'exécution, délai de contrôle
- Réception / admission et contrôle des prestations
- Les modalités de paiement
- Les modalités de paiement en cas de sous-traitance et de cotraitance
- Les modifications en cours d'exécution, l'impact du RGPD
- Garanties et maintenance
- Les hypothèses de résiliation du contrat
- Étude de cas sur la démarche globale de l'acheteur

#### Quiz aval

### INITIATION

Code : 68058

🕒 4 jours | 28 heures

💰 Tarif : 1 750 € net (non assujettis)

1 750 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Choisir et appliquer les procédures les plus adaptées
- Préparer les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Gérer le suivi d'exécution et le règlement financier

### PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés

### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Comment établir les modalités de consultation d'un marché public ?
- Quand conclure un avenant dans un marché public ?

### PLANNING

#### Paris

24-25 janvier et 4-5 février 2019

19-22 mars 2019

14-17 mai 2019

25-28 juin 2019

27-30 août 2019

24-27 septembre 2019

24-25 octobre et 7-8 nov. 2019

4-5 et 11-12 décembre 2019

#### Lyon

4-7 juin 2019

5-8 novembre 2019

#### Lille

21-24 mai 2019

12-15 novembre 2019

#### Rennes

21-24 mai 2019

19-22 novembre 2019

#### Bordeaux

3-6 juin 2019

12-15 novembre 2019

#### Toulouse

3-6 juin 2019

19-22 novembre 2019

FORMAT

# BLENDED

## EN DISTANCIEL

### 1 - Questionnaire Amont – Évaluation de votre niveau avant la formation

### 2 - Vidéos à télécharger

- Parcours de 15 vidéos : Réussir les étapes clés d'un marché public

### 3 - Webinaire – (1h30)

#### Identifier le champ d'application et les fondements des marchés publics

#### Déterminer ses besoins et spécifications techniques

#### Apprécier les seuils de procédure

### 4 – Documents téléchargeables

- Remise de fiches de la DAJ : examen des offres, arrêté des renseignements demandés aux candidats à un marché public, modalités des modifications des contrats en cours, partenariat d'innovation, procédure concurrentielle avec négociation, avis relatif aux contrats ayant pour objet des services sociaux, allotissement et contrats globaux, schéma des procédures : appel d'offres ouvert, procédure concurrentielle avec négociation, dialogue compétitif, partenariat d'innovation, schéma des formes contractuelles : accord-cadre, marché à tranches, marché alloti, un exemple d'avis public à la concurrence

### 5 - Étude de cas à préparer pour la journée présentielle

- Il sera remis à chaque participant un objet de marché différent afin que chacun élabore un règlement de consultation, un cahier des clauses administratives particulières, un rapport de présentation

## EN PRÉSENTIEL

### 6 – Journées présentielles

#### 1<sup>er</sup> jour

- Correction de l'étude de cas
- Réponses aux questions

#### Appréhender les centrales d'achat

- Leur rôle et les modalités de leur intervention
- Le mode opératoire des centrales d'achat
- La possibilité d'avoir recours à une centrale d'achat pour la passation de consultations publiques

#### Découvrir les groupements de commandes

#### Déterminer la durée du contrat

- La durée du contrat : nature des prestations et remise en concurrence périodique
- Distinction : durée du contrat et délai d'exécution / de livraison
- La prolongation du délai d'exécution
- La reconduction : tacite ou expresse

Étude de cas portant sur l'appréciation des seuils de procédure et la gestion des petits lots

### Identifier les pièces constitutives du dossier de consultation

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser les obligations de publicité

##### Étude de cas

- Décryptage d'un avis de marché et identification des éléments clés

#### Connaître les mesures en faveur des PME

##### Étude de cas portant sur le choix des procédures

#### Maîtriser les prix et leur régime de variation

- Les textes applicables
- La forme des prix : unitaire, forfaitaire et mixte
- La nature des prix : ferme, actualisable et révisable

#### Exécuter et régler les marchés

- Prise d'effet du contrat, délai d'exécution, délai de contrôle
- Réception / admission et contrôle des prestations
- Les modalités de paiement (avance, acompte, retenue de garantie...)
- Les modalités de paiement en cas de sous-traitance et de cotraitance
- Les modifications en cours d'exécution, l'impact du RGPD
- Garanties et maintenance
- Les hypothèses de résiliation du contrat

#### Conclure le marché

#### Connaître les contrôles sur les marchés publics

## EN DISTANCIEL

### 7 - Étude de cas à préparer pour la classe virtuelle

#### Étude de cas sur la démarche globale de l'acheteur

- Définir et rédiger les clauses concernant l'exécution du marché : révision de prix, opérations de vérifications, pénalités, réfaction, modifications du contrat en cours, résiliation, litiges

### 8 - Classe virtuelle (1h30)

- Correction de l'étude de cas
- Échanges et réponses aux questions des participants

### 9 - Quiz aval

## INITIATION

Code : 68058BL

2 jours | 14 heures + distanciel

3 Tarif : 1 400 € net (non assujettis)

1 400 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Choisir et appliquer les procédures les plus adaptées
- Préparer les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Gérer le suivi d'exécution et le règlement financier

## PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés, chargés de la préparation, de la rédaction, de la gestion ou du contrôle des marchés et accords-cadres  
Toute autre personne devant connaître la réglementation des marchés publics et les conditions pratiques de sa mise en œuvre

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Quiz

Études de cas

Exercices de groupes

Remise d'outils

## PLANNING

### 1<sup>re</sup> session

Début du distanciel

11 juin 2019

Webinar 12h00-13h30

17 juin 2019

2 jours en présentiel

25-26 juin 2019

Classe virtuelle 12h00-13h30

30 septembre 2019

### 2<sup>e</sup> session

Début du distanciel

12 novembre 2019

Webinaire 12h00-13h30

18 novembre 2019

2 jours en présentiel

27-28 novembre 2019

Classe virtuelle 12h00-13h30

16 janvier 2020

# Réglementation des marchés publics

## Niveau 2



Gagner en expertise dans la gestion de ses marchés

Connaître la réglementation des marchés publics ne suffit plus pour faire un bon acheteur ou un bon rédacteur. Il est désormais indispensable de maîtriser ces détails qui peuvent si facilement transformer votre marché en achat contre-performant ou en procédure contentieuse, afin de les contrecarrer. Avec l'intégration des réformes successives dans le Code de la commande publique et la jurisprudence continue, il est plus nécessaire que jamais d'intégrer les mesures en résultant.

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler le cadre juridique des marchés publics

- Les principes fondamentaux de l'achat public
- Le Code de la commande publique
- L'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016
- La loi Sapin II du 9 décembre 2016 et le décret du 10 avril 2017 portant diverses dispositions en matière de commande publique
- Définition des marchés publics et des accords-cadres
- Les marchés publics exclus de l'ordonnance et le cas des marchés réservés
- Les différentes formes de marchés

#### Définir le besoin

- L'obligation d'allotir et ses exceptions
- Les principes de rédaction d'un cahier des charges techniques
- L'approche normative et/ou fonctionnelle
- Les spécifications techniques et labels : définition et utilisation
- L'introduction de variantes
- L'évaluation quantitative et financière : le coût global, les unités opérationnelles, l'évaluation annuelle des besoins

**Cas pratique** sur la définition des besoins

#### Étudier les différents types de procédures de passation

- Les marchés inférieurs au seuil de 25 000 € HT
  - les règles minimales à respecter
- La procédure adaptée
- L'appel d'offres
- La procédure concurrentielle avec négociation applicable aux pouvoirs adjudicateurs
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalable
- La procédure négociée avec mise en concurrence préalable applicable aux entités adjudicatrices
- Le dialogue compétitif
- Le concours : mode de sélection d'un projet

- La dématérialisation des procédures de marchés depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018

#### Étude de cas

Déterminer la procédure de passation adéquate en fonction des caractéristiques du marché

##### 2<sup>e</sup> jour

#### Approfondir les règles de sélection des candidatures

- Les interdictions de soumissionner facultatives et obligatoires
- Le point sur les conditions de participation : aptitude à exercer une profession, régularité fiscale et sociale
- Les documents et justificatifs à demander au stade de la candidature (l'arrêté du 29 mars 2016 fixant la liste des pièces et informations à demander)
- Les mesures de simplification : le principe du « Dites-le-nous une fois », le Document Unique de Marché public Européen (DUME)...
- Les nouvelles règles et modalités de sélection des candidatures
  - la déclaration sur l'honneur
  - les seuils minimaux dont le plafonnement du CA minimum
  - l'analyse des éléments financiers
  - l'analyse des références et des moyens humains et techniques
  - l'analyse des candidatures en fin de procédure

#### Analyser des offres

- Le choix des critères de jugement des offres les plus appropriés
- Le critère du coût du cycle de vie
- La prise en compte des critères sociaux et environnementaux
- Les modalités d'analyse des offres
  - Les méthodes de notation
  - L'analyse des variantes
  - L'analyse des offres dans le cadre des marchés allotis
  - La détection des Offres Anormalement Basses (OAB)
  - La régularisation possible des offres

#### Informier les candidats non retenus

##### 3<sup>e</sup> jour

#### Identifier les clauses financières d'un marché public

- Les clauses de prix dans un marché public ou un accord-cadre
  - Le paiement des avances et des acomptes
  - La cession et/ou nantissement des créances
  - Les garanties financières et le mécanisme des retenues de garanties
  - Les clauses de pénalités
- Cas pratique**  
Paiement des avances et acomptes avec clauses de révision de prix

#### Piloter l'exécution du marché en toute sécurité

**Étude de cas**  
Mises en situation sur la modification du contrat en cours d'exécution : analyse des limites juridiques et impact financier

#### Appréhender les procédures de recours contentieuses et transactionnelles

- Le contrôle du juge administratif
- Les autres juridictions compétentes
- Le règlement transactionnel des litiges
- Le règlement amiable des différends
- Les recours ouverts aux soumissionnaires non retenus et aux tiers

#### Point sur l'actualité réglementaire et jurisprudentielle

#### Quiz aval

### PERFECTIONNEMENT

Code : 68059

🕒 3 jours | 21 heures

💰 Tarif : 1 440 € net (non assujettis)

1 440 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Approfondir ses connaissances des marchés publics
- Maîtriser les techniques d'analyse des candidatures et des offres
- Assurer la sécurité juridique des marchés publics en phase passation et exécution

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir suivi la formation

« Réglementation des marchés publics : préparation, passation et exécution – Niveau 1 » (code 6819058)

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, acheteurs et rédacteurs déjà confirmés des services achats-marchés souhaitant actualiser et approfondir certains domaines de la réglementation générale des marchés publics

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?
- Quelles informations transmettre aux candidats évincés d'un marché public ?

### PLANNING

#### Paris

11-13 février 2019

3-5 juin 2019

9-11 octobre 2019

16-18 décembre 2019

#### Lyon

19-21 juin 2019

11-13 décembre 2019

#### Lille

5-7 juin 2019

3-5 décembre 2019

#### Rennes

3-5 juin 2019

2-4 décembre 2019

#### Bordeaux

19-21 juin 2019

4-6 décembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Formation de formateur interne en marchés publics

Acquérir la pédagogie pour former ses collaborateurs sur l'essentiel de la réglementation et ses nouveautés

Afin de répondre aux contraintes budgétaires actuelles et à l'évolution de la réglementation des marchés publics, les administrations mettent en place des formations en interne animées par leurs agents. Juristes, acheteurs ou responsables de services achats et marchés sont appelés à former leurs collègues à la nouvelle donne réglementaire des marchés publics. Ce qui demande non seulement une maîtrise de l'actualité de la commande publique, mais aussi une méthode et des outils pédagogiques pour que la transmission des savoirs soit efficace.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

### L'ACTUALITÉ DES MARCHÉS PUBLICS

- Analyser les principales nouveautés de la réglementation des marchés publics
- Examiner les jurisprudences récentes et leurs conséquences
- Identifier les nouvelles pratiques à mettre en œuvre

Retrouvez le programme détaillé p. 34

#### 2<sup>e</sup> jour

### LA CONCEPTION DE LA FORMATION

#### LE CADRAGE DE LA FORMATION

#### Valider le contexte de la formation

- Cibler la réponse en fonction du besoin, du contexte...
  - Les différentes réponses « formation »
- Exercice** sur les différents types de questionnements qui permettent de cibler la demande

#### L'apprentissage chez l'adulte

- Les conditions d'apprentissage
- Le cycle d'attention
- Les différentes facettes du formateur

**Jeu de questions/réponses**

### LES PHASES DE LA CONCEPTION

#### Définir les objectifs pédagogiques

- Définition de l'objectif pédagogique global
  - Définition des objectifs pédagogiques séquentiels
  - Le scénario pédagogique
- Exercice pratique** sur la formation en achat public

#### Connaître les méthodes et les techniques pédagogiques

- Les 4 méthodes pédagogiques
  - Les techniques pédagogiques
- Exercice ludopédagogique**
- Les nouvelles formes pédagogiques (pédagogie inversée, le blended, MOOC, Webinar...)
  - L'utilisation du digital dans la formation

### ÉCHANGES DE PRATIQUE ET DÉCOUVERTE

#### Travail intersession

Élaboration du plan de formation et préparation des méthodes pédagogiques utilisées

#### 3<sup>e</sup> jour

### L'ANIMATION DE LA FORMATION

#### AVANT L'ANIMATION

#### Évaluer la formation

- Les évaluations du stagiaire (compréhension, application, retour sur investissement)
  - L'évaluation du formateur
- Jeu de questions/réponses**

#### Identifier les différents supports de formation

- Les supports de l'animation
    - les supports en présentiel
    - les supports collaboratifs
  - Les supports destinés aux stagiaires
  - La boîte à outils du formateur 2.0
- Réflexion sur les supports adéquats / la formation dispensée

#### Préparer son intervention

- La salle de formation
- Le matériel nécessaire
- L'implication des stagiaires avant la formation

### LES CLÉS DE L'ANIMATION

#### Démarrer la formation : la règle des 4X20

- La posture du formateur
  - Les étapes du démarrage
- Mise en situation**
- Le cœur de la formation : entretenir la dynamique de groupe
- La communication verbale et non verbale
  - Tenir compte et s'adapter au rythme d'apprentissage
  - La gestion du groupe et l'adaptation
  - Les différents types d'apprenants
- Exercice pédagogique**

#### Conclure la formation

- Les étapes
- La re-visite des éléments clés
- Faciliter la transposition

### Valider le retour sur investissement de la formation

- Les 3 étapes dans l'esprit de la « certification »
  - Le rôle du formateur avant, durant et après la formation
  - Le ROI
- Plan d'action personnel**
- Formalisation des actions à mettre en œuvre pour continuer à progresser et animer des formations avec succès

### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68223

🕒 3 jours | 21 heures

💰 Tarif : 1 990 € net (non assujettis)

1 990 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Intégrer les évolutions de la réglementation des marchés publics
- Développer ses apports pédagogiques en tant que formateur interne
- Concevoir et animer des actions de formation

## PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, acheteurs, responsables achats et toute personne amenée à former ses collaborateurs à la nouvelle réglementation des marchés publics

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exercices pratiques  
Exercice ludopédagogique  
Mise en situation

## PLANNING

Paris

### 1<sup>re</sup> session

18 mars 2019

19 mars 2019

12 avril 2019

### 2<sup>e</sup> session

26 septembre 2019

27 septembre 2019

15 octobre 2019

# Les marchés publics de défense et de sécurité

Intégrer les enjeux industriels et les contraintes juridiques

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender les objectifs et enjeux des marchés publics de défense ou de sécurité

- Le Code de la commande publique
  - L'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016 relatifs aux marchés publics de défense ou de sécurité
  - Le rappel du contexte français et européen des achats visés par l'ordonnance et le décret
  - Le champ d'application et les exclusions
  - Les armes, munitions ou matériels de guerre au sens de l'article 346 du TFUE
  - La jurisprudence européenne et française
  - La possibilité pour l'État de prendre des mesures d'urgence par décret
- Étude de cas**  
Évaluer l'opportunité de se référer au cadre des marchés de défense ou de sécurité

### Définir des besoins

#### Maîtriser les procédures de passation des marchés

- Les modalités d'appréciation des besoins en travaux, services et fournitures
- L'appréciation des besoins dans un accord-cadre ou dans un partenariat d'innovation
- Les seuils de passation et de publicité
- Les procédures adaptées
- Les procédures spécifiques aux prestations de services
- La procédure d'appel d'offres restreint
- La procédure concurrentielle avec négociation ou procédure négociée avec mise en concurrence préalable
- Les procédures négociées sans avis de publicité ni mise en concurrence
- La procédure de dialogue compétitif
- Les partenariats d'innovation et partenariats de défense ou de sécurité

### 2<sup>e</sup> jour

#### Sélectionner des candidats et choisir des offres

#### Gérer la fin de procédure

#### Suivre l'exécution des marchés publics

- Les clauses de prix
- La possibilité de prix provisoires
- Les avenants
- Les avances et acomptes
- Le régime des paiements
- Les conséquences financières de la résiliation
- Les retenues de garantie
- Les pénalités

#### Identifier les dispositions relatives aux sous-contrats

#### Gérer les modifications des marchés publics en cours de contrat

- **Quiz** sur l'ensemble des points du programme
- **Étude de cas**  
Savoir reconstituer un CCAP de marché de défense à partir d'un choix de clauses et en prenant appui sur un exemple de CCTP

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68229

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)  
1 090 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier les spécificités des règles d'achat relatives aux matériels et/ou équipements relevant du secteur de la défense ou de la sécurité
- Gérer le suivi administratif et financier d'un marché de défense ou de sécurité

### PRÉREQUIS

Connaissance et/ou pratique de la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés du ministère de la Défense et du ministère de l'Intérieur

## PLANNING

Paris

23-24 mai 2019

8-9 octobre 2019

# Les achats hospitaliers

Optimiser ses marchés dans une organisation hospitalière en évolution

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender les évolutions des marchés publics hospitaliers

#### Caractériser la fonction achats dans l'hôpital

- Caractéristiques des achats à l'hôpital
- Les relations avec les intervenants internes et externes de l'hôpital
- Les liens avec les autres fonctions

#### Définir le cadre général des marchés publics

#### Maîtriser les modes de dévolution et les différents types de marchés

- Marché global ou alloti
- les critères et l'importance de l'allotissement
- la gestion des « petits lots »
- Marchés à quantité fixe ou fractionnés

#### Déterminer les besoins et l'appréciation des seuils de procédure

#### Étude de cas

Définition fractionnelle du besoin et computation des seuils

#### Lancer la publicité

#### Étude de cas

Identifier les points obligatoires et incontournables d'un AAPC

#### Point sur la dématérialisation

#### Construire son dossier de consultation des entreprises

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Passer les marchés et les accords-cadres

#### Identifier l'importance des marchés à procédure adaptée

#### Définir les éléments sur les prix

#### Étude de cas

Identifier une application des formes de prix

#### Analyser les candidatures et les offres

#### Étude de cas

Présentation des différentes méthodes d'analyse propres au secteur hospitalier

### Exécuter les marchés

- La mise au point des marchés
- L'information des candidats évincés
- Les différents recours précontractuels et contractuels
- La notification du marché
- La réception et le contrôle des prestations
- La responsabilité des parties
- Le règlement financier
- Les cessions et nantissements
- Le délai global de paiement
- Les intérêts moratoires
- Les modifications contractuelles ou unilatérales du contrat
- Le contrôle d'exécution
- La gestion des litiges
- La reconduction du marché

#### Appréhender le contrôle des marchés

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

4-5 juin 2019

15-16 octobre 2019

## INITIATION

Code : 68096

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)  
1 090 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Contractualiser la définition du besoin de l'établissement
- Élaborer les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Gérer le suivi d'exécution et le règlement financier des marchés

### PRÉREQUIS

Avoir une pratique des marchés en milieu hospitalier

### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs et personnels des services économiques, pharmaciens, ingénieurs, ingénieurs biomédicaux, prestataires hôteliers, informaticiens et techniciens, toute personne impliquée dans le processus achat

# Les marchés éco et socioresponsables



Intégrer le développement durable dans l'achat public

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Définir le contexte et les enjeux de l'achat public durable

- Le développement durable : définition, périmètre, enjeu, caractéristiques, fondements juridiques, réalités opérationnelles
- De l'achat public durable vers l'achat public responsable
- Le développement durable : définition, périmètre, enjeu, caractéristiques, fondements juridiques, réalités opérationnelles
- La charte de l'environnement : contexte, contenu, portée, premières applications
- Le plan national d'action des achats durables

**Exemples** de politiques d'achats durables mises en œuvre dans les diverses administrations

#### Cerner les possibilités du droit des marchés publics en termes de développement durable et de socioresponsabilité

- L'impact du décret du 25 mars 2016

- Le dispositif du droit des marchés publics

#### Exemples de clauses

#### Étudier la notion d'écoresponsabilité

- Notions de base : qualité écologique, cycle de vie et caractéristiques environnementales des produits (spécificités, contenu, exemples et utilisation)
- L'article 10 du décret et de la définition des labels
- Spécificités des produits durables : écolabels, autodéclarations, autres étiquetages et offres d'écoproduits
- Éléments pour une politique d'achats écoresponsables
- Le coût global

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Connaître les référentiels applicables à l'achat public durable

**Quiz** sur les référentiels

#### Concevoir la démarche de l'achat public durable et responsable

- Analyser les catégories d'achats
- Agir en amont de la préparation du marché

- Choisir le niveau d'ambition de l'achat durable
  - Concevoir des outils d'aide à la structuration de la démarche
- Étude de cas** sur la démarche d'achat durable

#### Élaborer un marché public durable à la lumière des possibilités offertes par le droit des marchés publics

**Exemple** en collectivités

- territoriales, en établissements publics, en ministères
  - Les outils disponibles
  - Un exemple de démarche aboutie de développement durable : le cas des achats publics de bois
- Étude de cas**  
Élaboration d'un marché prenant en compte des objectifs de développement durable : fixation de critères d'analyse des offres, rédaction de clauses techniques...

#### Quiz aval

## PLANNING

- Paris
- 14-15 mars 2019
- 4-5 juillet 2019
- 23-24 septembre 2019
- 26-27 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68045

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis) 1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier et se procurer les outils et guides disponibles
- Distinguer les expériences réussies et en tirer parti pour mettre en œuvre une procédure d'achats publics durable
- Appliquer les nouvelles possibilités du droit

### PRÉREQUIS

Connaissance et/ou pratique de la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Élus, cadres et praticiens des achats-marchés publics et/ou des questions environnementales

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE  
POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 14 juin 2019

19 décembre 2019

# Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics

Promouvoir et évaluer leur mise en œuvre

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Jeu de rôles : Qu'est ce que l'insertion pour vous ?

#### Appréhender le contexte des clauses sociales d'insertion

- Les enjeux pour les organismes publics
- les objectifs à différents niveaux
- les résultats sur des échelles variées
- Insertion et RSE
- Les mécanismes du dispositif : comprendre le processus global et celui d'insertion
- Les principaux acteurs et leurs interactions
- Insertion et innovation

#### Intégrer des clauses sociales dans ses achats

- Étude du Plan National d'Action pour les achats durables
- Le nouveau modèle à suivre suite à la réforme des marchés publics

- Extension du dispositif de réservation des marchés aux entreprises relevant de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)

- Les modalités techniques à maîtriser
- choix du marché
- choix de l'article
- intégration dans les pièces contractuelles

#### Identifier les facteurs clés de succès d'un organisme public pour développer des clauses dans ses marchés

- S'appuyer sur l'offre locale en insertion
- Identifier ses besoins et ressources
- Conseils pratiques de mise en œuvre

#### Étude de cas

Analyser un marché clausé pour apprendre à le rédiger  
Présentation du cas et de son contexte  
Travail en groupe  
Restitution des résultats et préconisations du formateur

#### Quiz aval

## PLANNING

- Paris
- 15 mars 2019
- 24 septembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68216

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis) 670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir les principes, les cadres et les déclinaisons qui régissent le dispositif
- Identifier les acteurs principaux et savoir à qui s'adresser aux moments clés
- Expliquer les spécificités d'un marché public clausé

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, commerciaux, RH, chargés de RSE / développement durable

# Les Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)



Utiliser la souplesse qui vous est offerte

La procédure adaptée est la procédure applicable en dessous des seuils européens de procédure formalisée. Le pouvoir adjudicateur détermine lui-même les modalités de publicité et de mise en œuvre. Il n'en reste pas moins que si le pouvoir adjudicateur a la faculté (et même le devoir) de choisir librement diverses composantes de ces marchés, cette liberté est encadrée et s'inscrit dans les principes fondamentaux de la commande publique confirmés par la nouvelle réglementation des marchés publics.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Présenter les principes généraux applicables aux procédures adaptées

- Définition et principes applicables
- Favoriser l'accès des PME aux marchés publics
- Conditions de recours
- Liberté contractuelle et responsabilité du pouvoir adjudicateur : la nécessité d'un guide interne ?
- Attribution des procédures adaptées : point sur les compétences de l'organe décisionnel

#### Recenser les besoins

- Le recueil fonctionnel du besoin
- Définir les exigences dans le recensement du besoin

#### Connaître les règles d'appréciation des seuils

- Les seuils
- L'appréciation des seuils
  - travaux : la notion d'ouvrage et d'opération
  - fournitures et services : les prestations homogènes ou fonctionnelle
- L'utilité d'une nomenclature interne
- Les incidences sur l'allotissement
- Les règles pour la gestion des « petits lots »

#### Étude de cas

Appréciation des seuils

#### Identifier la typologie des Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)

- Les MAPA classiques en fonction de leur nature et de leur montant
- Les particularités des marchés de services sociaux et autres services spécifiques
- Le cas des marchés de services juridiques de représentation

#### Rédiger le marché

- Les pièces constitutives du MAPA
- Les clauses minimales à insérer

#### Étude de cas

Rédaction des clauses essentielles d'un MAPA

#### Optimiser sa publicité

- La jurisprudence en matière de publicité et ses enseignements
- Les exigences d'une publicité « adaptée » selon les différents seuils
- Les modalités d'avis, contenu des publicités et liaison avec les différents supports de publicité

#### Étude de cas

Choix de la publicité adaptée en fonction de l'objet du marché et de son montant

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Passer les procédures adaptées

- La démarche en 3 phases : mise en concurrence, analyse des offres, négociation et contractualisation finale
- Critères permettant de fixer les modalités de passation
- « L'inspiration » des procédures formalisées
- La dématérialisation et la mise en ligne des dossiers de consultation sur le profil acheteur
- Cas permettant de passer les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables
- Les accords-cadres en dessous des seuils formalisés
  - principe
  - modalités de mise en œuvre
  - exécution (marchés subséquents)

#### Outils

Schéma explicitant le déroulé type d'une procédure adaptée

#### Déterminer les étapes « clés » de fin de procédure

- La négociation : organisation dans le règlement de la consultation
- Modification des CCAP et CCTP après négociation
- La régularisation des offres dans le cadre de la négociation
- La signature et la notification des procédures adaptées
- Prévention des litiges : l'information des candidats évincés
- Documents communicables pour les candidats évincés

#### Exécuter des procédures adaptées

- Le cadre financier dans les procédures adaptées
- Rappel des autres éléments d'exécution (en fonction des besoins des participants)
- Les modifications du marché contractuelles ou unilatérales

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68019

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier correctement les seuils pour sécuriser le recours à la procédure adaptée
- Expliquer les enjeux et la nécessité d'un recensement des besoins et savoir comment le réaliser
- Rédiger un MAPA et définir les modalités d'une publicité « adaptée »

## PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, rédacteurs, techniciens et agents chargés des procédures de marchés ou des achats non formalisés, responsables de services achats, comptables chargés du paiement

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

Outils

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Quelles obligations respecter pour un marché public de faible montant ?

## PLANNING

Paris

8-9 avril 2019

16-17 septembre 2019

Lyon

16-17 mai 2019

14-15 octobre 2019

# La procédure de dialogue compétitif

identifier toutes les étapes indispensables à un bon dialogue

La procédure de dialogue compétitif constitue un instrument pertinent et incontournable dans la catégorie des marchés complexes. Elle favorise la recherche de la solution idoine pour les besoins du pouvoir adjudicateur.

Exprimer et mesurer les résultats attendus, mener la procédure et organiser l'audition des candidats pour obtenir les propositions les plus adaptées à vos besoins font partie des étapes clés de la procédure.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Appréhender le cadre réglementaire du dialogue compétitif

- Rappel des principes de la commande publique
- L'impact de l'ordonnance du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics et du décret du 25 mars 2016
- Le Code de la commande publique
- Les conditions de recours à cette procédure
  - les moyens techniques à mettre en œuvre
  - le montage juridique
  - le projet financier
- Les segments d'achats concernés par ce type de procédure et les conditions d'utilisation

#### Évaluer l'intérêt de recourir à cette procédure

- Avantages et inconvénients pour le pouvoir adjudicateur et le candidat
- Les risques et les opportunités d'utilisation de cette procédure
- La question de la propriété intellectuelle

#### Identifier les acteurs

- Rôle du pouvoir adjudicateur
- Rôle de la CAO (collectivité territoriale)

#### Établir le programme fonctionnel

- La définition du besoin exprimée en termes de résultats à atteindre
- L'identification des points clés pour sa rédaction
- Les pièges à éviter
- Le contenu du programme fonctionnel

#### Préparer le CCAP

- Utilité d'un CCAP avant la procédure
- Les points clés du CCAP

#### Rédiger le règlement de la consultation et la publicité

- Le contenu de l'avis de publicité
- Les critères de sélection des candidatures et de choix des offres
- Les points essentiels du règlement de consultation
- Le cadre de réponse

### Lancer la procédure

- Organisation de la publicité
  - support
  - délai
- Invitation à la participation au dialogue

### Dérouler la procédure en phase de dialogue

- L'audition et le dialogue avec les candidats (conséquences et limites)
- Les points sur lesquels peuvent porter les discussions
- L'organisation des différentes phases
- La réduction du nombre des solutions pendant la phase de dialogue
- Le compte-rendu des discussions

### Réceptionner les offres finales

- La clôture de la phase de dialogue
- Les solutions proposées par les candidats
- Les compléments d'information sur les offres

### Analyser les offres

- Les difficultés d'appréciation
- L'attribution du marché

### Gérer les modalités d'achèvement de la procédure

- Mettre au point le marché avec le candidat retenu
- Les modalités d'indemnisation des participants (primes et rémunérations)

### Évaluer les conséquences de l'utilisation de cette procédure

- Les risques et les opportunités d'utilisation de cette procédure
  - La question de la propriété intellectuelle : présentation des solutions
  - Avantages et inconvénients par rapport aux autres procédures
- Étude de cas**
- Sur la base d'un exemple de marché passé en dialogue compétitif, l'intervenant assurera le déroulé de la formation en identifiant à chaque étape de la procédure les points clés du dossier constituant le fil rouge

### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68007

🕒 1 jour | 7 heures

🏷️ Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Connaître les cas de recours à ce type de procédure
- Identifier les points clés du programme fonctionnel
- Gérer les différentes phases de la procédure

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés, acheteurs, juristes, techniciens et toute personne concernée par cette procédure

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas constituant le fil rouge de la formation

## PLANNING

Paris

12 juillet 2019

15 novembre 2019

# La déontologie de l'achat public

Adopter les bonnes pratiques en matière de commande publique

La commande publique fait naître des relations commerciales d'une nature particulière, parfois complexes, qui sont susceptibles de faire porter des risques aux agents publics. Un tel contexte suscite des inquiétudes et des incertitudes quant à la conduite des relations à tenir entre l'administration et les opérateurs économiques. Afin de sécuriser un processus juridique à forts enjeux économiques, il est indispensable de définir des principes qui permettent d'encadrer et d'accompagner les agents afin de prévenir tout risque de mise en cause de la responsabilité de l'administration et des responsabilités pénale et judiciaire des agents.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Comprendre les règles déontologiques de l'achat public

- Définition de la déontologie dans l'achat public
- Les principes fondamentaux de la commande publique
  - égalité de traitement des candidats
  - transparence des procédures d'achat
  - liberté d'accès à la commande publique
- Les valeurs incontournables d'un agent public
  - intégrité, honnêteté et impartialité
  - confidentialité et discrétion professionnelle
- Les chefs de service : garants de l'application des règles
- Les incidences de la loi Sapin II sur l'achat public : la création d'une agence française anticorruption et la protection des lanceurs d'alerte

#### Identifier les risques encourus

- Le risque juridique pour la personne morale de droit public
  - règlement amiable d'un litige
  - recours précontentieux / contentieux
- Le risque pénal pour les personnes physiques
  - la concussion
  - le délit de favoritisme ou d'octroi d'avantage injustifié
  - la prise illégale d'intérêts
  - le délit de corruption passive et le trafic d'influence
  - le faux et usage de faux
- Les indicateurs de risques

#### Étude de cas

À partir d'exemples, les participants devront identifier les irrégularités ou/et les délits en présence

#### Appréhender les situations à risque

- En cas de pressions subies de la part de fournisseurs
- En cas de recours à titre personnel à une entreprise titulaire d'un marché public (ex : réalisation de travaux)
- En cas d'intérêt direct ou indirect dans le fonctionnement d'une entreprise de biens ou de services

#### Étudier les comportements à adopter avec les opérateurs économiques

- Rencontres avec les fournisseurs
- Invitations, avantages et cadeaux
- Repas d'affaires

#### Étude de cas

À partir d'exemples, les participants devront identifier les comportements à adopter

#### Déterminer la conduite à tenir dans le cadre du processus achat

- Dans le cadre de l'analyse du marché fournisseurs
- En phase préparation de la consultation
  - la question du sourcing
  - le contrôle renforcé des opérateurs privés interdits de soumissionner
- En période de consultation
- En période d'exécution du marché
  - les marchés négociés sans publicité ni mise en concurrence préalables
  - les modifications des contrats en cours d'exécution

#### Savoir comment éviter les conflits d'intérêts

- Définition du conflit d'intérêts
- Quels comportements avoir ?
- Que faire pour éviter ou limiter le risque ?
- Sur quels dispositifs prendre appui ? (Agence française anticorruption, lanceurs d'alerte)

#### Gérer l'échange d'informations en toute sécurité

- L'information relative à un projet d'achat ou à l'organisation des activités des entreprises
- La protection du secret industriel et commercial des entreprises

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68264

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Expliquer les règles déontologiques
- Identifier le risque pénal
- Distinguer les comportements à adopter tout au long du processus achat

## PRÉREQUIS

Participer au processus achat

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, secrétaires, assistants, agents administratifs, rédacteurs, techniciens et toute personne intervenant dans le processus achat

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

28 juin 2019

14 novembre 2019

# Litiges et contentieux dans les marchés publics

Prévenir et gérer les litiges



## PROGRAMME

### Identifier les principales sources de contentieux

- Au stade de la préparation du marché et du lancement de la procédure
- Au stade de la remise des candidatures, de leur analyse et de celle des offres
- Au stade de l'attribution
- Au stade de l'exécution

#### Étude de cas

Mise en œuvre d'un exemple concret entaché d'imperfections et permettant aux participants de caractériser la nature de ces erreurs

### Identifier les acteurs du contentieux des marchés publics

- Juridiction compétente et intérêt à agir
- Cocontractants, candidats évincés, tiers
- Le préfet (cas des collectivités territoriales)
- La Commission de l'Union européenne
- Autres contrôles : comptable public, chambre régionale des comptes

### Faire cesser les irrégularités : les recours

- Savoir déterminer la juridiction compétente, notamment selon le critère organique
- Le référé précontractuel, suspension, contractuel

- Le déferé préfectoral
- Le référé suspension
- Le référé contractuel
- L'ouverture du recours contractuel aux tiers (décision *Département Tarn-et-Garonne* du 4 avril 2014)
- Le recours en contestation de validité du contrat
- Le recours pour excès de pouvoir
- Le recours indemnitaire (analyse et commentaire d'affaires jugées par le juge administratif)
- Le référé constat

### Appréhender le règlement financier

- Intérêts moratoires
- Le risque d'un référé-provision
- Le cas particulier du paiement du sous-traitant

### Connaître la théorie de l'enrichissement sans cause

- Conditions de mise en œuvre
- Le cas particulier de la nullité d'un marché et ses conséquences sur la poursuite du marché et son indemnisation

### Connaître les recours liés à l'exécution des marchés publics

- Les éléments essentiels d'une procédure contentieuse
- Le référé expertise
- La mise en jeu de la responsabilité contractuelle
- La mise en jeu de la responsabilité quasi-délictuelle

### Les sanctions pénales et disciplinaires afférentes à la passation ou à l'exécution d'un marché public

- Le délit d'octroi d'avantages injustifiés
  - La prise illégale d'intérêts
  - La corruption passive et le trafic d'influence
  - Actualités sur la prévention de la corruption, les chartes de déontologie
- #### Étude de cas
- Analyse et commentaires d'affaires jugées par le juge administratif

## PLANNING

### Paris

31 janvier-1<sup>er</sup> février 2019

6-7 juin 2019

1<sup>er</sup>-2 octobre 2019

16-17 décembre 2019

### Lyon

11-12 juin 2019

5-6 décembre 2019

### Lille

24-25 juin 2019

25-26 novembre 2019

### Rennes

25-26 juin 2019

26-27 novembre 2019

### Bordeaux

27-28 juin 2019

28-29 novembre 2019

### Strasbourg

3-4 juin 2019

25-26 novembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68040

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier les différentes causes de litiges avant et après la notification du marché
- Développer des mesures de prévention adaptées à son organisation
- Prévenir les risques encourus pour non-respect des règles

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services juridiques, marchés, acheteurs, rédacteurs et techniciens chargés de la passation et de la gestion des marchés

Juristes chargés du précontentieux et du contentieux

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment limiter les risques de contentieux dans un marché public ?
- Quelles informations transmettre aux candidats évincés d'un marché public ?



BESOIN D'UN FOCUS EXPERT ?  
CHOISISSEZ LA 1/2 JOURNÉE !

## Le référé précontractuel

Se prémunir des risques contentieux avant la notification de marché

## PROGRAMME

### Quiz amont

### Identifier les risques de contentieux précontractuels

- Au stade de la préparation et du lancement de la consultation (définition et formalisation des besoins, choix de la procédure, formalités de publicité)
- Au stade de l'examen des candidatures et des offres (vérification des capacités des opérateurs, élimination des offres non conformes, analyse des offres, etc.)

- Au stade de l'achèvement de la procédure (modalités d'information des candidats ou soumissionnaires évincés, obligations de publicité ex-post)

### Maîtriser les stratégies et techniques contentieuses se rapportant à la passation des marchés publics

- Préalablement au déroulement de l'instance : l'alternative entre référé précontractuel ou référé contractuel pour certains marchés (article L. 551-15 du Code de justice administrative)
- Pendant le déroulement de l'instance précontractuelle :

les techniques de défense de l'acheteur (causes d'irrecevabilité, absence de lésion du requérant, substitution de motif) et les pouvoirs du juge

#### Mise en situation

Élaborer un tableau synthétique des différents scénarios juridiques envisageables pour limiter ou faire échec aux contentieux précontractuels

### Quiz aval

## PLANNING

### Paris

28 mai 2019

26 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68268

🕒 1/2 journée | 4 heures

💰 395 € net (non assujettis)

395 € HT (assujettis à la TVA)

## OBJECTIFS

- Identifier les risques de contentieux précontractuel
- Maîtriser les stratégies et techniques contentieuses

## PRÉREQUIS

Connaître les grands principes de la commande publique

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs ou juristes marchés publics, assistants ou gestionnaires

# 03 SECTEUR PRIVÉ : RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

## TÉMOIGNAGES

Formatrice très compétente et cadre très agréable

Raphaël RAPP  
ASSOCIATION AGOIE

Formation très utile pour améliorer la qualité des mémoires techniques. Très bonne appréciation.

Samuel CHARRIER  
ANGEVIN ENTREPRISE GÉNÉRALE

J'ai beaucoup aimé le dynamisme de la formatrice, la dynamique de groupe et le fait d'être en petit comité est aussi très appréciable.

Isabel MENDES - ASSOCIATION  
INTERMÉDIAIRE RÉAGIR

Témoignages de participants à la formation  
« Rédiger un mémoire technique » p. 50

# SOMMAIRE

## SECTEUR PRIVÉ : RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68149	Répondre vite et bien aux appels d'offres	● ●	<b>p. 50</b>
Réf. 68183	Rédiger un mémoire technique		<b>50</b>
Réf. 68271	Dématérialiser sa réponse à un marché public		<b>51</b>
Réf. 68281	Décrypter la réglementation des marchés publics en un jour	●	<b>51</b>
Réf. 68279	Répondre et gérer ses marchés publics en sous-traitance et en cotraitance	●	<b>52</b>
Réf. 68280	Suivi d'exécution des marchés publics	●	<b>52</b>
Réf. 68079	Initiation à la loi MOP		<b>76</b>
Réf. 68014	Le CCAG Travaux	● ● ●	<b>81</b>
Réf. 68228	Conduite d'opérations de travaux		<b>83</b>
Réf. 68081	Les marchés de conception-réalisation		<b>84</b>
Réf. 68231	Le sourcing des fournisseurs	●	<b>111</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# Répondre vite et bien aux appels d'offres

Optimiser ses chances de succès



## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Cerner le cadre général des marchés publics

- Le cadre juridique : l'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016, le Code de la commande publique...
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- L'orientation générale de la nouvelle réglementation des marchés publics

#### Identifier les sources pour une veille des marchés publics

#### Décrypter l'annonce

#### Identifier les seuils et montants des marchés

- Les seuils de publication
- Les seuils de procédure
- L'impact des différents seuils sur votre réponse

#### Mettre en place la dématérialisation au sein de votre entreprise

- Les obligations et délais pour la

- dématérialisation à 100 %
- Les opportunités de la réponse électronique, l'acquisition du certificat numérique, la vigilance sur la signature électronique
- Les éléments de sécurité

#### Préparer la réussite de votre dossier : comprendre les points forts des cahiers des charges

- Une bonne lecture du CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières) pour mieux se positionner
- CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- Règlement de la consultation

#### Optimiser la préparation de votre candidature

- Les formulaires DC1 et DC2
- Le formulaire DUME (Document Unique de Marché public Européen)
- Bien choisir les références à fournir
- Les certifications et qualifications
- Le niveau minimal de capacité financière exigible
- Les certificats fiscaux et sociaux

- Constituer un « package type » utilisable en toutes circonstances pour éviter erreurs, oublis et pertes de temps

#### Préparer votre offre en respectant le formalisme

#### Mettre en place un process interne de contrôle de votre proposition avant envoi

#### Connaitre les motifs de votre éviction et le positionnement de vos concurrents

##### Étude de cas

- Un exemplaire de DCE servira de fil rouge et donnera lieu à des cas pratiques
- Chaque thème est illustré par des cas pratiques ou par la remise de documents types

#### Quiz aval

### OPTION CLASSE VIRTUELLE

#### RETOUR D'EXPÉRIENCE POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 6 septembre 2019  
18 mars 2020

## INITIATION

Code : 68149

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Analyser le dossier de consultation et les cahiers des charges
- Préparer efficacement votre dossier de réponse
- Identifier les motifs de l'éventuel rejet de votre offre et le positionnement de vos concurrents

### PRÉREQUIS

Connaitre les principes fondamentaux de la commande publique

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprise, chargés d'affaires, assistants commerciaux

## PLANNING

Paris

24 mai 2019

19 septembre 2019

16 décembre 2019

Lyon/Bordeaux/Rennes/Lille /Nantes

Dates sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Rédiger un mémoire technique

Convaincre un acheteur public

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Rédiger son mémoire technique en fonction des attentes de l'acheteur

- Analyse commune sur les axes suivants :
  - la présentation générale du document (apparence, clarté...)
  - la structure de la réponse, son plan, les erreurs à éviter, les conseils de rédaction, le contenu
- les pièces à fournir en fonction du dossier de consultation des entreprises
- comment (et quand) utiliser les variantes et/ou les options ?
- les non-conformités susceptibles d'aboutir au rejet de votre offre
- les aspects commerciaux de l'offre et les risques encourus lors de l'exécution du marché
- l'offre et ses aspects contractuels
- Analyse et conseils
- rendre l'offre attractive

- faciliter la tâche de la personne qui analyse (et qui note) son offre

#### Optimiser son organisation de bout en bout

- Analyser son organisation de la prise de connaissance de l'avis d'appel public à la concurrence (publicité) à la remise des offres
- modélisation en séance d'un processus de bout en bout sous forme de logigramme
- analyse et optimisation en commun
- Comprendre et rationaliser l'effort commercial en entreprise
- savoir-faire et faire savoir commercial
- caractériser ses objectifs et en déduire une stratégie commerciale

#### Comprendre comment son offre sera perçue

- Les critères de choix des offres
  - le critère du prix
  - le critère de valeur technique de l'offre

- les sous-critères éventuels
- la définition de la valeur technique au regard du marché concerné
- le critère environnemental
- le critère du délai d'exécution
- les autres critères utilisables par l'acheteur
- Les modalités de sélection des offres par les administrations
- Détermination de la stratégie de réponse la meilleure pour être sélectionné dans le cadre d'une consultation
  - cas d'un contenu imposé
  - cas d'un contenu non imposé
- Étude de cas sur la base d'un mémoire technique. Les participants proposeront des pistes d'amélioration sur le fond et la forme

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

19 juin 2019

21 novembre 2019

## INITIATION

Code : 68183

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du contenu d'un mémoire de réponse
- Articuler démarche commerciale et réponse aux appels d'offres
- Identifier les outils permettant d'améliorer son taux de transformation

### PRÉREQUIS

Connaitre le domaine des marchés publics et de la réglementation applicable ou avoir suivi la formation « Répondre vite et bien aux appels d'offres »

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres commerciaux, chargés de clientèle, interlocuteurs techniques, directeurs...

Toute personne souhaitant travailler avec le secteur public

# Dématérialiser sa réponse à un marché public

Intégrer les nouveaux outils pour faciliter sa réponse

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Rappeler les fondamentaux de la dématérialisation des marchés publics

- Focus sur le cadre réglementaire de la dématérialisation des marchés publics : l'ordonnance du 23 juillet 2015 et son décret d'application du 25 mars 2016, le Code de la commande publique
- Les avantages de la dématérialisation pour les acheteurs publics et les entreprises
- Le plan transformation numérique de la commande publique (2017 à 2022)
- Les applications concrètes

#### Mieux connaître l'écosystème de la dématérialisation des marchés publics

- Profils d'acheteurs
- Services proposés aux entreprises (bourse à la cotraitance ou/et à la sous-traitance)

- Prestataires de services (veille appels d'offres, mise à disposition de DCE...)
- Prestataires de services (coffre-fort électronique, archivage électronique, recommandé électronique...)

#### Étudier les moyens mis en œuvre au stade de la passation et de l'exécution d'un marché

- La simplification du dossier de candidature : eDUME, service DUME, e-Certis...
- La signature électronique et le certificat électronique de signature
- Le fonctionnement de la copie de sauvegarde
- Les opportunités de l'open data : l'accès aux données essentielles des marchés publics
- La facturation électronique

#### Identifier les implications de la dématérialisation

- Les impacts matériels
- Les impacts organisationnels

### Étude de cas

Lecture critique d'un Règlement de la Consultation

### Mise en exergue des points de vigilance

### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68271

🕒 0,5 jour | 4 heures

💰 Tarif : 395 € net (non assujettis)  
395 € HT (assujettis à la TVA)

### OBJECTIFS

- Définir le cadre juridique et les enjeux de la dématérialisation
- Utiliser les outils de la réponse électronique à un marché
- Éviter les risques de la dématérialisation

### PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprises, directeurs commerciaux, chargés d'affaires

## PLANNING

Paris

4 avril 2019

3 octobre 2019

# Décrypter la réglementation des marchés publics en un jour

L'essentiel de la réglementation pour répondre à un marché public

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Connaître le cadre général des marchés publics

- L'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016, la loi Sapin II et le décret modificatif du 10 avril 2017
- Le Code de la commande publique
- Les principes fondamentaux de la commande publique
  - la liberté d'accès à la commande publique
  - l'égalité de traitement des candidats
  - la transparence des procédures
- Les structures soumises et les contrats exclus de la réglementation des marchés publics
- La définition des marchés et des accords-cadres
- Les différentes catégories de marchés et les CCAG associés (fournitures, services, travaux, prestations intellectuelles et marchés informatiques)

#### Identifier les acteurs de la commande publique et leur rôle

#### Étudier les modalités de consultation des entreprises

- Le sourcing préalable des opérateurs économiques
- La définition fonctionnelle du besoin par l'acheteur et la rédaction du cahier des charges
- La publication d'un avis d'appel public à la concurrence (contenu, seuils et supports de publication)
- Les procédures de passation
  - les procédures adaptées
  - les procédures formalisées
  - le cadre juridique de la négociation
- Les types de marchés
  - le mode de dévolution (allotissement ou non)
  - les différentes formes de marchés (les accords-cadres, les marchés à tranches optionnelles...)
- La mise en ligne du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
  - l'architecture du DCE
  - les pièces importantes du DCE

#### Appréhender les règles au stade de l'analyse des candidatures et des offres

- Les interdictions de soumissionner
- La présentation des candidatures : DC1, DC2, DUME (Document Unique de Marché Européen)...
- Les critères de sélection des candidatures
- Les modalités de remise d'une offre
- Les obligations relatives à la dématérialisation
- Les critères de choix et leur pondération
- L'analyse et le classement des offres
- La possibilité de régulariser les candidatures et les offres
- Le choix de l'attributaire

#### Maîtriser les règles d'achèvement de la procédure

### Étude de cas

Un exemplaire de DCE servira de fil rouge et donnera lieu à des cas pratiques

### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68281

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir le vocabulaire inhérent aux marchés publics
- Comprendre les étapes clés d'un marché public, de sa préparation au suivi de l'exécution
- Expliquer les bases de la réglementation des marchés publics

### PRÉREQUIS

Participer aux réponses aux consultations des établissements publics ou à la gestion de marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprise, chargés d'affaires, assistantes commerciales et toute personne chargée de répondre aux consultations

## PLANNING

Paris

11 juin 2019

12 novembre 2019

# Répondre et gérer ses marchés publics en sous-traitance et en cotraitance

NEW

## PROGRAMME

### LA SOUS-TRAITANCE

#### Définir le cadre législatif et réglementaire de la sous-traitance

- La loi du 31 décembre 1975
- La sous-traitance de capacité et la sous-traitance de spécialité
- Les liens juridiques et économiques dans la sous-traitance
- La faculté du maître d'ouvrage de limiter le montant de la sous-traitance
- La sous-traitance directe et indirecte

#### La qualification du contrat de sous-traitance

- La notion de contrat d'entreprise
- Le contrat de fournitures
- Études de cas
- Identifier un contrat d'entreprise à partir d'exemples pratiques

#### Maîtriser la présentation du sous-traitant

- Savoir renseigner le DUME (Document Unique de Marché Européen) pour le compte des sous-traitants

- L'acceptation du sous-traitant et les modalités de paiement
- L'appréciation par le Maître d'Ouvrage (MO) des offres anormalement basses au niveau de la sous-traitance

#### Gérer le paiement direct des sous-traitants de premier rang

- Le mécanisme du paiement direct
- Le délai de 15 jours de validation des factures du sous-traitant
- La facturation des sous-traitants en autoliquidation

#### Identifier les conséquences de la sous-traitance non déclarée

- Les clauses des CCAG Travaux et FCS
  - La résiliation du marché public pour faute
  - Le risque pénal
- Études de cas**
- Exercices fondés sur des situations concrètes issues de la jurisprudence

### LA COTRAITANCE

#### La réponse des candidats en groupements

### Constituer un groupement

- Le groupement conjoint avec solidarité du mandataire
- Le groupement solidaire
- Le rôle et les fonctions du mandataire
- Le lien entre groupement et allotissement
- Le moment de constitution du groupement : phase de candidature
- La constitution du DUME par chaque cotraitant
- Les modifications possibles dans la composition d'un groupement
- La possibilité pour le MO d'exiger une forme de groupement
- La possibilité pour le MO d'interdire une « double candidature »

#### Gérer les relations au sein d'un groupement

- Étude de cas**
- Analyse de contrats de groupements momentanés d'entreprises

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68279

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuner et pause café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier le processus de déclaration du sous-traitant et appréhender l'impact du paiement direct
- Constituer un groupement en cotraitance
- Bien gérer les relations entre les cotraitants

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

TPE, PME ou grandes entreprises notamment dans les secteurs suivants : BTP, maîtrise d'œuvre, AMO, études, conseil

## PLANNING

Paris

22 mai 2019

15 novembre 2019

# Suivre l'exécution des marchés publics

NEW

Simplifier l'exécution administrative, technique et financière d'un marché public

## PROGRAMME

### Bien démarrer l'exécution de son marché public

- L'importance des présentations mutuelles
  - La vérification des engagements mutuels
  - l'acte d'engagement
  - les autres pièces contractuelles du marché : techniques (CCTP) et administratives (CCAP)
  - les annexes financières
  - Le rôle des CCAG
- Cas pratique**
- Analyse d'un marché

### Gérer les événements courants de l'exécution

- Les ordres de service
- Les bons de commande d'un accord-cadre
- Les révisions de prix
- Les reconductions
- L'affermissement des tranches optionnelles

- La remise en concurrence dans les accords-cadres à marchés subséquents multi-attributaires et les systèmes d'acquisition dynamique
- Quiz**

### Maîtriser les incidents en cours d'exécution

- L'application des pénalités de retard ou de mauvaise exécution
  - La prolongation ou la suspension du délai d'exécution
  - Les modifications de marché à l'initiative de l'entreprise
  - Les modifications de marché à l'initiative du donneur d'ordres
- Exercices d'application**

### Gérer les conflits avec le donneur d'ordres

- La résolution amiable
- Le recours à la médiation des entreprises
- La saisie du tribunal administratif

### Entretenir des bonnes relations tout au long du marché

- La tenue de points réguliers au cours de l'exécution
- L'élaboration et la mise en œuvre d'un plan de progrès

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68280

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Gérer le suivi du marché aux niveaux technique, administratif, financier et comptable
- Entretenir des relations gagnant-gagnant avec le donneur d'ordres tout au long du marché
- Prévenir et traiter les incidents et les risques de litiges en phase d'exécution

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et salariés d'entreprises titulaires de marchés publics, chargés d'en assurer l'exécution technique, administrative ou financière

## PLANNING

Paris

1<sup>er</sup> juillet 2019

17 décembre 2019

# ACP FORMATION, SPÉCIALISTE DU SECTEUR PUBLIC, PROPOSE UNE OFFRE DE FORMATIONS DÉDIÉES AUX ATTENTES DU SECTEUR PRIVÉ



Devis sur demande

01 53 94 74 96 – [intra@acpformation.fr](mailto:intra@acpformation.fr)

## L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES À CHACUNE DES ÉTAPES DE LEUR RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES

1. Analyse et aide à la compréhension du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
2. Détermination d'une stratégie de réponse
3. Assistance dans l'analyse des risques
4. Accompagnement à la rédaction de la réponse
5. Aide à la réponse électronique
6. Aide à la négociation
7. Accompagnement de l'entreprise dans le cadre de l'attribution du marché (formalités administratives) / ou de l'éviction de son offre (demandes d'explications et/ou de documents...)
8. Accompagnement à la mise en place du marché

## NOS FORMATIONS INTRA SUR MESURE

ACP FORMATION, c'est aussi des formations sur mesure spécifiquement adaptées à vos besoins et au métier de vos collaborateurs, réalisées chez vous ou chez nous.

Quelques exemples de formations qui peuvent être déployées pour votre société :

### Droit des candidats évincés

Un regard extérieur et expérimenté pour mieux défendre vos droits, au stade de la réponse à un marché public comme au stade de son exécution

VOTRE DEMANDE



Aider vos responsables juridiques, techniques et financiers à défendre leurs droits dans le cadre des marchés publics, tout en maintenant une relation de confiance avec la puissance publique

NOTRE RÉPONSE



Une formation avec un professionnel expérimenté pour analyser vos droits et vous donner des outils pour mieux gérer les difficultés rencontrées par votre entreprise

### Gérer le suivi de ses marchés publics

Une analyse synthétique des clauses clés des marchés afin de trouver des solutions contractuelles aux incidents susceptibles d'intervenir dans la vie du marché

VOTRE DEMANDE



Aider vos commerciaux ou assistants de gestion à sécuriser l'exécution des marchés remportés grâce à une bonne connaissance des obligations et droits respectifs des fournisseurs et de l'administration

NOTRE RÉPONSE



Une formation visant à prévenir tout incident et permettant de s'inscrire dans un plan de progrès avec l'administration

### Marché public et approche commerciale

Une formation indispensable pour améliorer ses ventes à l'administration

VOTRE DEMANDE



Permettre à vos commerciaux d'utiliser au mieux les potentialités offertes par la réglementation des marchés publics

NOTRE RÉPONSE



Une formation mêlant connaissance juridique, outils et méthodes pour augmenter sa performance commerciale

# 04 MARCHÉS PUBLICS

## ÉTAPE PAR ÉTAPE

### TÉMOIGNAGES

Excellente formation. Journées enrichissantes, qualitatives et agréables à suivre. Très bon rythme. Bonne alternance entre théorie, cas pratiques, exemples concrets, questions/réponses et humour. Merci aux équipes d'ACP et au formateur pour ces 2 jours de formation.

Steve SAMSON  
HAUTE-SAVOIE HABITAT

La formation a été bénéfique tant par les cas/sujets abordés que par le dynamisme du formateur. Les points que je souhaitais aborder l'ont tous été. Le nombre de participants était suffisant ce qui a permis un échange très aisé des expériences, des conseils de chacun.

Claire HEURTIN  
CH DE LA HAUTE COTE-D'OR

Témoignages de participants à la formation  
« Optimiser le suivi administratif et financier  
des marchés publics » p. 64

# SOMMAIRE

## PRÉPARATION ET FORMES DES MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68237	Choisir la forme et la procédure de son marché public	●	<b>p. 56</b>
Réf. 68035	Les accords-cadres	● ● ●	<b>56</b>
Réf. 68163	Élaborer un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)	● ● ●	<b>57</b>
Réf. 68257	Rédiger des clauses de pénalité adaptées		<b>57</b>
Réf. 68218	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1	●	<b>58</b>
Réf. 68018	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	●	<b>59</b>

## PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68005	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	● ● ●	<b>60</b>
Réf. 68138	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	●	<b>61</b>
Réf. 68247	L'offre anormalement basse		<b>61</b>
Réf. 68094	Le cadre juridique de la négociation		<b>62</b>
Réf. 68131	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	● ● ●	<b>62</b>
Réf. 68132	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	●	<b>63</b>

## EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

Réf. 68121	Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics	● ● ●	<b>64</b>
Réf. 68121BL	Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics (en Blended Learning)		<b>65</b>
Réf. 68037	Les prix dans les marchés publics	●	<b>66</b>
Réf. 68021	Le règlement financier des marchés publics	● ● ●	<b>67</b>
Réf. 68065	Les modifications du marché en cours d'exécution	●	<b>68</b>
Réf. 68189	Gérer les défaillances d'une société		<b>68</b>
Réf. 68017	Sous-traitance et cotraitance dans les marchés publics	● ●	<b>69</b>
Réf. 68255	Gérer les incidences en cours d'exécution des situations liées à la sous-traitance et à la cotraitance		<b>69</b>

## TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Réf. 68278	L'impact du RGPD dans les marchés publics	●	<b>70</b>
Réf. 68016	Pratique de la dématérialisation dans les marchés publics	● ● ●	<b>71</b>
Réf. 68271	Dématérialiser sa réponse à un marché public		<b>51</b>
Réf. 68283	Le contentieux de la dématérialisation des marchés publics	●	<b>72</b>
Réf. 68282	L'archivage électronique des marchés publics	●	<b>72</b>
Réf. 68234	Recourir efficacement au DUME	●	<b>73</b>
Réf. 68248	L'open data dans les marchés publics	●	<b>73</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# Choisir la forme et la procédure de son marché public

DIGITAL

Déterminer son projet d'achat

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Connaître les différentes natures de marchés publics

- Les marchés de services (incluant les marchés de prestations intellectuelles) et de fournitures
- Les marchés de travaux
- Le caractère principal et le caractère accessoire d'un marché public
- Les contrats qui ne sont pas des marchés publics et le cas des contrats mixtes
- Les marchés publics exclus de la nouvelle réglementation

#### Maîtriser les règles en matière d'allotissement

- Les marchés uniques et les marchés séparés
- Les différentes techniques d'allotissement
- Les dérogations à l'allotissement et la jurisprudence

#### Identifier les différentes formes de marchés publics

- Les marchés ordinaires
- Les accords-cadres à marchés subséquents ou à bons de commande

- Le système d'acquisition dynamique et les marchés spécifiques
- Les marchés à tranches optionnelles

#### Savoir utiliser les différents composants d'un marché public

- Les variantes obligatoires et les variantes facultatives
- Les prestations supplémentaires éventuelles
- Les options

#### Déterminer la procédure applicable en fonction des seuils et de la nature de son marché

- Les seuils de procédure
- La procédure adaptée (en fonction des seuils ou de l'objet du marché)
- L'appel d'offres ouvert ou restreint
- La procédure concurrentielle avec négociation (applicable au PA)
- La procédure négociée avec mise en concurrence préalable (applicable aux EA)

- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalable
- Le dialogue compétitif
- Le concours : mode de sélection des entreprises

#### Focus sur les montages complexes

- Les marchés publics globaux
  - Les marchés de partenariat
  - Le partenariat d'innovation
- Étude de cas**  
Établir une fiche de démarche contractuelle pour y associer le marché public adéquat et un rétro-planning de la procédure

#### Quiz aval

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE  
POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 13 septembre 2019  
13 mars 2020

## INITIATION

Code : 68237

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Évaluer les avantages et les inconvénients des différents marchés au regard des caractéristiques du projet d'achat
- Identifier le marché public qui correspond à son besoin
- Appliquer une stratégie pertinente en fonction de son besoin

### PRÉQUIS

Connaître les fondamentaux des grands principes de la commande publique

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, juristes marchés publics, assistant(e)s achats et gestionnaires achats

## PLANNING

Paris

11 juin 2019

6 décembre 2019

# Les accords-cadres

Utiliser l'accord-cadre comme levier d'efficacité économique

BEST OF DIGITAL REGION

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Présenter l'Accord-Cadre (AC)

#### Les avantages de l'AC

#### Identifier le type d'accord-cadre le plus adapté

#### Définir les caractéristiques de l'accord-cadre et identifier les clauses à insérer

- La définition des besoins
- L'accord-cadre et l'allotissement
- Les règles à respecter pour fixer la durée de l'accord-cadre
- Les dérogations possibles à la règle des 4 ans
- Les pièces d'un accord-cadre et d'un marché subséquent
- La hiérarchisation des pièces contractuelles
- Les obligations des partenaires
- Les problématiques liées au choix du CCAG applicable
- La détermination des montants de l'accord-cadre (seuils)
- Les règles de calcul du seuil de procédure et de publicité

- Les clauses spécifiques du DCE
- Exercice pratique**  
Analyse des clauses spécifiques d'un CCAP d'accord-cadre multi-attributaire

2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser la procédure de passation de l'accord-cadre à marchés subséquents (1<sup>re</sup> phase)

**Étude de cas**  
Analyse des clauses spécifiques d'un règlement de consultation d'AC multi-attributaire

#### Maîtriser la procédure de passation des marchés subséquents fondés sur l'accord-cadre (2<sup>e</sup> phase)

- Les différentes formes et la durée des marchés subséquents
- Les possibilités d'évolution et de compléments aux termes de l'AC par les marchés subséquents
- Modalités de remise en concurrence dans le cas d'un AC multi-attributaire
- La dématérialisation des remises en concurrence sur le profil acheteur

- Les critères d'attribution des marchés subséquents
- Les jeux de scénarios et l'usage des fourchettes de pondération
- AC mono-attributaire
- Modalités d'attribution
- Information des candidats

**Étude de cas**  
Exercices sur les clauses spécifiques d'un CCAP d'accord-cadre multi-attributaire

#### Maîtriser la procédure de passation de l'accord-cadre à bons de commande

#### Maîtriser la procédure de passation de l'accord-cadre mixte

#### Quiz aval

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE  
POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 14 mai 2019  
19 décembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68035

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)  
1 090 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Recourir au type d'accord-cadre le plus adapté à son besoin
- Rédiger les clauses contractuelles
- Opérer la mise en concurrence des marchés subséquents

### PRÉQUIS

Connaître les principes fondamentaux de l'achat public

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant à préparer, passer et gérer des accords-cadres et leurs marchés subséquents

## PLANNING

Paris

7-8 février 2019

27-28 mai 2019

26-27 septembre 2019

27-28 novembre 2019

Lyon/Marseille/Toulouse

Dates sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Élaborer un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

Sécuriser les clauses clés



## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Définir le rôle clé du DCE

#### Connaître les pièces constitutives d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- La liberté des acheteurs quant au formalisme contractuel depuis la réforme
- La rédaction des pièces contractuelles : CCTP, CCAP, acte d'engagement...
- Le choix du CCAG adéquat
- La rédaction des pièces de la consultation
- Les spécificités du DCE en procédure concurrentielle et en dialogue compétitif

#### Définir son besoin à travers le CCTP

- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
  - L'organisation interne et les supports de recensement des besoins
  - Les outils nécessaires à la définition des besoins
  - La construction du cahier des charges sous un angle normatif et/ou fonctionnel
  - La notion de cahier des charges fonctionnel
  - L'analyse de la valeur
  - La notion de variantes
- Outils pouvant aider à la construction d'un CCTP

Guides d'aide à la rédaction des CCTP, guides élaborés par les GEM (Groupes d'Études des Marchés)

#### Études de cas

La reprise d'un ancien CCTP et les risques encourus

2<sup>e</sup> jour

#### Identifier les clauses essentielles d'un CCAP

- La construction du CCAP à partir du CCTP
- Le recours possible à un clausier
- Les dangers du « copier-coller »
- Le choix de la forme du contrat : accord-cadre à marchés subséquents ou accord-cadre à bons de commande ou accord-cadre mixte
- La priorité à l'allotissement et les justifications en droit et en fait en cas de marché unique
- La référence au CCAG (clauses essentielles des CCAG : délais, pénalités, contrôle, réception, résiliation, clauses de propriété intellectuelle...)
- L'ordre de priorité des pièces contractuelles
- Les principales clauses d'un CCAP
- Les clauses de prix
- Les autres clauses financières
- Le libre recours aux clauses financières du décret par « les autres acheteurs publics » que l'État, les collectivités et leurs établissements

#### Rédiger l'acte d'engagement (AE)

#### Préparer le Règlement de la Consultation (RC)

- Les principales rubriques d'un RC
- Les pièces relatives à la candidature
- Les mesures de simplification au stade de la candidature : le principe du « dites-le nous une fois », le formulaire DUME...
- Les critères de choix des offres : financier, qualitatif, technique, social et environnemental
- Les documents spécifiques à l'offre
- La demande d'échantillons et les visites sur site
- La durée de validité des offres
- Les variantes
- Les mentions relatives à la dématérialisation
- Le cadre de réponse pour le mémoire technique

#### Étude de cas :

Reconstruire un CCAP avec l'aide du CCAG de référence et d'un clausier  
Retrouver dans un extrait de clausier les articles appropriés à la nature de la prestation  
Bâti un CCAP avec l'aide d'un extrait de clausier  
Identifier les clauses déterminantes pour la bonne exécution du marché

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68163

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Élaborer des pièces de marché adaptées à chaque consultation
- Rédiger les clauses à risque de vos cahiers des charges

## PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés

## MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

## PLANNING

Paris

25-26 mars 2019

13-14 juin 2019

23-24 septembre 2019

25-26 novembre 2019

Lyon

11-12 juin 2019

9-10 décembre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 19 septembre 2019

9 mars 2020



BESOIN D'UN FOCUS EXPERT ?  
CHOISISSEZ LA 1/2 JOURNÉE !

## Rédiger des clauses de pénalité adaptées

Se prémunir contre une mauvaise exécution du marché

## PROGRAMME

#### Définir la proportionnalité des pénalités par rapport aux enjeux du marché

- Associer les clauses dissuasives aux exigences du marché
- Évaluer les enjeux du projet de marché
- Établir la juste proportion des pénalités à appliquer

#### Mise en situation

#### Examen des exigences d'un marché et association des clauses dissuasives

#### Cerner les dispositifs de mise en œuvre

- Identifier les dispositions du CCAG de référence
  - Adopter des dispositions dérogatoires
  - Identifier les conditions de prolongation ou prorogation de délai
  - Connaître les cas de jurisprudence pertinents
- Étude de cas  
Choix de pénalités au forfait, en mode dégressif, en proportionnalité...

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68257

1/2 journée | 4 heures

395 € net (non assujettis)

395 € HT (assujettis à la TVA)

## PLANNING

Paris

9 avril 2019

15 novembre 2019

## OBJECTIFS

- Identifier le cadre réglementaire
- Cerner les conditions d'application des pénalités
- Établir les clauses pour la mise en place d'une application raisonnée

## PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés

# Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1



Identifier le juste besoin

Pour être performant, un achat doit parfaitement répondre aux besoins qu'il est censé couvrir. Il est donc impératif de bien définir les besoins avant de procéder à toute commande et de les traduire dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP). À défaut, les risques sont nombreux : présentation d'offres anormalement basses ou inacceptables, mauvaise exécution du marché.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Identifier les acteurs de l'analyse des besoins et leur rôle

- L'identification des acteurs
- Le rôle de l'acheteur et du prescripteur dans cette phase
- Prendre en compte l'environnement de l'achat (politique d'achats, stratégie d'achats, plan d'action...)
- Prendre en compte l'environnement fournisseur
- Le sourcing et le benchmarking

#### Définir le cadre réglementaire, normatif et référentiel de l'analyse du besoin

- Les points importants du droit des marchés publics pour l'analyse du besoin
- La référence aux spécifications techniques
- Le recours aux labels
- L'importance d'une bonne définition du besoin
- Le guide « analyse fonctionnelle »

#### Étudier la démarche contractuelle

- Planning de l'achat
  - Les différentes étapes
  - La mise en œuvre
  - Stratégie d'achats
- Étude de cas**  
Élaborer une fiche de démarche contractuelle

2<sup>e</sup> jour

#### Du besoin au cahier des charges

- Les questions à se poser (point sur la matrice BCDE : Besoins, Contraintes, Données, Exigences)
  - Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
  - L'approche normative, fonctionnelle ou mixte
  - La mise en œuvre avec la fiche d'expression du besoin
- Étude de cas**  
Élaborer une fiche d'expression du besoin

#### Construire le cahier des charges

- Le type de cahier des charges
- La structure

- Les éléments clés
  - Les erreurs à ne pas commettre
  - Les règles en matière d'allotissement
- Étude de cas**  
Analyse critique de plusieurs CCTP

#### Mettre en cohérence le règlement de consultation, le cadre de réponse, les critères de jugement des offres

- Déterminer les critères techniques
- Choisir le critère financier : le prix, le coût global ou le coût du cycle de vie
- Préparer le cadre de réponse

#### Quiz aval

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

## INITIATION

Code : 68218

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Définir une prescription exhaustive
- Rédiger un cahier des charges en phase avec les besoins
- Assurer la cohérence du cahier des charges avec le DCE

## PRÉREQUIS

Avoir une expérience dans les achats ou connaître les fondamentaux des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteur ou prescripteur en charge de dossiers d'achat conséquents

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Pourquoi sourcer et benchmarker son marché public ?
- Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?
- Comment déterminer ses critères de choix pour un achat public ?

## PLANNING

Paris

11-12 mars 2019

8-9 octobre 2019



# Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2



Raisonner en coût complet

Réaliser un achat de valeur, c'est savoir intégrer les notions de coûts et de qualité dans sa démarche de définition du besoin. Une bonne analyse des besoins passe par une expression fonctionnelle des besoins et par une juste compréhension de l'analyse de la valeur pour améliorer la rédaction des cahiers des charges fonctionnels.

L'analyse de la composition des coûts complets permet également d'identifier des axes de réduction des coûts.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler le cadre réglementaire, normatif et référentiel de l'analyse du besoin

- Rappel des points importants du droit des marchés publics pour l'analyse du besoin et des outils existants (guide fonctionnel)
- Définition de la norme NF EN 1325 et sa transposition à l'achat public
- Prise en compte du développement durable et de l'innovation
- Normes européennes

#### Développer la problématique de la définition du besoin

- Quelles questions se poser pour l'expression du besoin ?
- Le management et les supports du recensement des besoins
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
  - analyse de Pareto – ABC
  - graphe de l'environnement
- La fiche d'expression du besoin
- Travail en mode projet : un outil indispensable à une définition partagée du besoin
- Les résultats attendus de l'analyse des besoins
- Préparation implicite des critères de choix

**Étude de cas** sur l'analyse du besoin en quantité selon la loi Pareto

#### Approfondir l'analyse fonctionnelle

- L'objet et les concepts généraux
- Le produit et son environnement
- Les fonctions de services et les fonctions techniques
- Les contraintes
- Les schémas de déroulement et méthodes de recensement des fonctions
- Les critères fonctionnels
- Les grilles d'analyse

#### Étude de cas

Mise en place d'un groupe projet pour un marché de travaux, services et fournitures

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser l'analyse de la valeur et la maîtrise des coûts

- L'objet et les objectifs, caractéristiques
- La norme NF X 50-152
  - les notions fondamentales
  - les acteurs
  - l'analyse des coûts des fonctions techniques
- Les coûts-fonctions
- Le cycle de vie et des coûts

#### Passer du cahier des charges fonctionnel au Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)

- La présentation du contenu du cahier des charges fonctionnel
- La transcription de l'analyse fonctionnelle sous forme de cahier des charges fonctionnel
- Le passage du cahier des charges fonctionnel au CCTP
- Le cadre de réponse technique facilitant les propositions des candidats, intégration des variantes possibles
- Un outil de travail et de liaison entre l'acheteur et le fournisseur

*Cette séquence sera illustrée par des outils et des méthodes d'aide à la rédaction des cahiers des charges fonctionnels*

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68018

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Développer une démarche d'optimisation des achats conforme à l'ordonnance 2015-899 et au décret 2016-360
- Identifier, évaluer et circonscrire les besoins par la méthode de l'analyse fonctionnelle
- Rédiger le cahier des charges fonctionnels
- Analyser les coûts et déterminer ceux sur lesquels il est possible d'agir

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique dans ce domaine ou avoir suivi « **Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1** »

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne participant à la rédaction de cahiers des charges ou désirant maîtriser la mise en œuvre de l'analyse fonctionnelle et de l'analyse de la valeur Acheteurs et prescripteurs expérimentés ayant en charge l'analyse du besoin et la rédaction des éléments techniques du dossier de consultation

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas  
Outils

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?
- Comment clarifier son besoin d'achat public ?
- Comment déterminer ses critères de choix pour un achat public ?

## PLANNING

Paris

3-4 juin 2019

10-11 décembre 2019

# Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1

## Méthodes et évaluation



Alors que la réforme des marchés publics a simplifié différentes phases de l'analyse des candidatures et des offres, les candidats évincés demandent de plus en plus souvent des justifications détaillées et peuvent bénéficier de la loi sur l'accès aux documents administratifs.

Cette étape implique, outre des connaissances réglementaires, la mise en œuvre d'une méthodologie d'analyse pertinente afin d'identifier « l'offre économiquement la plus avantageuse » et de motiver son choix en toute sécurité juridique.

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour

#### Identifier le socle juridique

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application du 25 mars 2016
- La loi Sapin II du 9 décembre 2016 et le décret modifiant la commande publique du 10 avril 2017
- Le Code de la commande publique
- Les conditions réglementaires d'examen des candidatures et des offres
- La jurisprudence relative à l'analyse des candidatures et des offres

#### Mettre au point les critères de choix

- Le recensement des besoins en intégrant les critères de choix dès le lancement de la consultation
- Le choix des critères adaptés
  - les critères autorisés et interdits
  - la déduction des critères de choix en fonction des résultats de l'analyse du besoin et de la qualité de son cahier des charges fonctionnel
- La pondération obligatoire des critères pour les procédures formalisées
- Les « fourchettes de pondération » et leurs conséquences
- L'élaboration du cadre de réponse : intérêt et limite
- L'élaboration des tableaux d'analyse multicritères

##### Étude de cas

Préparation des critères de choix les plus adaptés et détermination de leur pondération dans le dossier de consultation

#### Sélectionner les candidatures

- Les informations pouvant être demandées aux candidats : l'arrêté du 29 mars 2016 fixant la liste des pièces
- La simplification des candidatures : la déclaration sur l'honneur, le Document Unique de Marché public Européen (DUME)...
- La sélection des candidatures : analyse des capacités financières, techniques et professionnelles

- Les possibilités de rattrapage et ses conditions réglementaires
  - L'éventuelle limitation du nombre de candidats admis et ses conditions réglementaires
  - Le report possible de l'analyse de la candidature en fin de procédure
  - La préparation des tableaux d'analyse adaptés à l'examen des candidatures
- ##### Étude de cas
- Élaboration de tableaux d'analyse de candidatures

##### 2<sup>e</sup> jour

#### Appréhender la méthodologie d'analyse des offres

- Illustrations et débats sur la notion d'« offre économiquement la plus avantageuse »
    - l'aspect financier : le prix ou le coût global / coût du cycle de vie
    - les aspects techniques et qualitatifs
  - L'analyse des offres au regard des critères annoncés
  - Le traitement des critères subjectifs
  - Les différentes formules d'analyse du prix
  - La mise en œuvre des tableaux d'analyse multicritères
  - L'analyse des variantes
  - La détection et le traitement des offres anormalement basses
  - L'exploitation des résultats et le classement des offres
  - Le cas particulier de la remise en concurrence dans les accords-cadres multi-attributaires
  - Les conditions d'analyse des offres après une phase de négociation
  - La régularisation possible des offres
  - Les règles d'analyse au regard du juge (approche jurisprudentielle)
  - Le rôle et la composition de la CAO (collectivités territoriales)
- ##### Études de cas
- Élaboration de tableaux et modalités de restitution de l'analyse des offres
- Élaboration du questionnaire en cas de suspicion d'offre anormalement basse
- Étude de l'incidence de la formule de notation sur le choix de l'offre

#### Rédiger le rapport de présentation

- Le contenu du rapport de présentation : les principales rubriques
  - la justification et la motivation du choix
  - les éléments de synthèse de l'analyse

#### Informers les candidats non retenus

- Trois cas particuliers de rejet
  - les offres inappropriées
  - les offres inacceptables
  - les offres irrégulières
- Les modalités d'information des candidats évincés
- Principaux avis de la Commission d'accès aux documents administratifs en matière de transparence et jurisprudence relative à la protection du secret industriel et commercial
- Quelle obligation de motivation pour les MAPA ?

#### Quiz aval

### PERFECTIONNEMENT

Code : 68005

🕒 2 jours | 14 heures

📍 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

🍽 Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Sélectionner des critères de choix pertinents dès la préparation du dossier de consultation
- Préparer une grille d'analyse en y intégrant les différents critères et leur pondération en prenant en compte le cahier des charges
- Appliquer des méthodes d'analyse permettant de justifier clairement et objectivement ses choix

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, techniciens et gestionnaires chargés de l'analyse des candidatures et/ou des offres

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment sélectionner les candidatures d'un marché public ?
- Comment analyser les offres dans un marché public ?
- Quelle méthode d'analyse économique choisir pour son achat public ?

### PLANNING

#### Paris

14-15 mars 2019

1<sup>er</sup> -2 juillet 2019

25-26 septembre 2019

5-6 décembre 2019

#### Lyon

11-12 avril 2019

14-15 novembre 2019

#### Lille

17-18 juin 2019

2-3 décembre 2019

#### Bordeaux

24-25 juin 2019

5-6 décembre 2019

#### Rennes

20-21 juin 2019

12-13 décembre 2019

#### Toulouse

1<sup>er</sup>-2 juillet 2019

7-8 novembre 2019

#### Marseille

11-12 juin 2019

12-13 décembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2



Analyser et évaluer la performance économique des offres

La sélection du fournisseur idoine nécessite la mise en place d'une méthode d'analyse des candidatures et des offres optimale et en lien avec la politique d'achats de sa structure. L'identification de « l'offre économiquement la plus avantageuse » ou du mieux-disant repose donc sur le choix d'une méthode stratégique et sur la bonne analyse des éléments techniques et financiers.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Poser la problématique du choix en achat

- Les objectifs du choix en achats
- Le rôle des acheteurs
- Objectifs des méthodes pour un choix réfléchi
- Les normes de référence pour conduire un choix

#### Définir une méthodologie de mise au point des critères de choix

- Les textes juridiques de référence pour le choix
- Définir les critères de l'analyse fonctionnelle selon le cycle de vie
- Méthodologies de mise au point des critères de choix
- Sélectionner les critères et les pondérations
- Le type de rédaction du cahier des charges fonctionnel et du CCTP pour faciliter l'analyse
- Les types de critères et les critères interdits
- Les techniques de recensement des critères de choix

#### Pondérer et noter des critères qualitatifs

- Détermination de la pondération
- Détermination des grilles de notation pour les critères
- Méthodes de notation selon les critères quantitatifs et qualitatifs
- Les méthodes pour une transformation non linéaire
- Les méthodes de transformation linéaire (mesure par les écarts)
- **Étude de cas**  
Préparer les critères de choix les plus adaptés et déterminer leur pondération à partir d'exemple
- La technique d'analyse selon le coût global en tenant compte du cycle de vie
- L'analyse des offres au regard des critères de choix
- La possibilité de demander des précisions ou complément aux soumissionnaires
- La détection et le traitement des offres anormalement basses

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Analyser les candidatures

- Les objectifs de la sélection des candidats
- Les capacités financières, professionnelles et techniques
- L'apport des bilans financiers (compte de résultat)
- La recevabilité des candidatures en procédure ouverte
- L'analyse des candidatures en procédure restreinte
- La mise en garde pour la sélection des candidatures

#### Analyser les offres financières

- Les méthodologies d'analyse des offres avec prise en compte de la théorie de l'iceberg

#### Approfondir l'analyse avec des méthodes de notation plus élaborées

- La pondération qualité / coût à partir du montant et de la criticité
- La méthode de monétarisation avec un malus et un bonus, cas des enchères inversées
- La méthode de classement par comparaison
- Les recommandations sur l'utilisation des méthodes de notation
- **Étude de cas**  
Exemples de notation avec différentes méthodes d'analyse et construction des différents outils appropriés

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68138

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Déterminer efficacement les critères de choix
- Préparer une grille d'analyse en y intégrant les différents critères et leur pondération
- Développer l'analyse des offres permettant de justifier clairement et objectivement ses choix

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics, ou avoir suivi la formation « **Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1** »

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, techniciens et gestionnaires chargés de l'analyse des candidatures et/ou des offres

## PLANNING

Paris

16-17 mai 2019

19-20 novembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)



BESOIN DUN FOCUS EXPERT ?  
CHOISISSEZ LA ½ JOURNÉE !

## L'offre anormalement basse

Savoir la détecter et la traiter

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Cerner les enjeux d'une bonne définition du besoin

- Les caractéristiques attendues (quantité, qualité, délai)
- Le choix des critères et de leur pondération

#### Détecter une offre anormalement basse

- L'offre économique la plus avantageuse : prix, coût global, aspect technique
- Les raisons économiques d'une offre anormalement basse

#### Connaître les risques liés à l'offre anormalement basse et les sanctions applicables aux acheteurs

#### Traiter les offres anormalement basses

- La demande d'explication
- Leur appréciation
- L'admission ou le rejet

#### Informers les candidats non retenus

- Les motifs de rejet à communiquer
- Les modalités d'information

#### Focus sur les jurisprudences récentes

##### Étude de cas

Identification d'offres anormalement basses à travers différentes mises en situation

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

12 avril 2019

13 décembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68247

🕒 ½ journée | 4 heures

💰 395 € net (non assujettis)

395 € HT (assujettis à la TVA)

## OBJECTIFS

- Identifier les risques de l'offre anormalement basse
- Reconnaître et gérer une offre anormalement basse

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, juristes, en charge des marchés publics

# Le cadre juridique de la négociation

Négocier ses marchés dans le respect de la réglementation des marchés publics

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Connaître le contexte juridique de la négociation

#### Appréhender les possibilités de négociation prévues par la réglementation des marchés publics

- La procédure concurrentielle avec négociation
- Les autres possibilités : procédure adaptée, marchés négociés...
- Prévoir les modalités de la négociation dans le règlement de la consultation
- Focus sur le déroulement des procédures dans lesquelles la négociation intervient

#### Identifier les acteurs de la négociation : responsabilités et risques

#### Préparer sa négociation lors de l'analyse du besoin

- La fixation des objectifs et la mise en place d'une stratégie
- La préparation, facteur clé de la négociation

- L'identification des éléments négociables
- La hiérarchisation de ces éléments par rapport aux objectifs fixés
- La détermination des marges de manœuvre et les éventuelles objections de l'opérateur économique
- La trame de négociation et des différents scénarios
- Les grilles de préparation en vue de la négociation
- La formalisation des clauses négociables dans le cahier des charges
- Étude de cas** sur la base d'un cahier des charges : les participants identifieront les clauses favorisant l'espace négociable dans le respect de la réglementation des marchés publics
- Rédaction d'une lettre de négociation

#### Définir la négociation

- Les différentes formes de négociation : écrite et orale, obligation de moyens et obligation de résultat

- Les différents modes de négociation : négociation unique ou par phases successives
- La structure d'une négociation
- Les orientations possibles en cours de négociation
- Les limites de la négociation au regard de la réglementation des marchés publics

#### Assurer la traçabilité : « fil rouge » de la négociation

- L'égalité de traitement des candidats
- La convocation formalisée des soumissionnaires aux entretiens de négociation
- Le « reporting » après chaque entretien et l'établissement de PV de négociation
- L'établissement d'un tableau de suivi et de résultats
- Les éléments de synthèse

#### Conclure la négociation

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68094

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier les cas de recours à la négociation
- Identifier les responsabilités et risques des différents acteurs de la négociation
- Assurer la traçabilité du processus de négociation

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, rédacteurs, techniciens, élus ou acheteurs publics

## PLANNING

Paris

5 juin 2019

18 novembre 2019

# Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1

S'approprier la boîte à outils du parfait négociateur

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre le processus de la négociation

#### Préparer la négociation

- Définir l'objet de la négociation et les points à négocier
- Analyser les atouts et les faiblesses de la négociation : utilisation des matrices FFOM et fenêtre de JOHARI
- Identifier l'espace négociable et la zone d'accord possible
- Gérer la phase d'objection et les concessions
- Définir les comportements à adopter
- Choisir les techniques de communication pour valider ses hypothèses de négociation, objecter et convaincre
- Décliner les scénarios possibles et les stratégies à mettre en œuvre et identifier ses leviers d'action
- Structurer les étapes de la négociation
- Assurer l'organisation matérielle de la négociation

#### Conduire l'entretien de négociation

- Accueillir et prendre la mesure de son interlocuteur
- Entrer en matière et cadrer la négociation
- Vérifier et/ou identifier les attentes de son interlocuteur, valider ses hypothèses de départ
- Faire ou solliciter des propositions
- Évaluer les propositions et repérer leurs contraintes
- Savoir conclure la négociation

2<sup>e</sup> jour

#### S'entraîner à la négociation (sur la base de jeux et de mises en situation)

- Études de cas**
- Jeux de rôles** acheteur/vendeur
- Construire un scénario
- Préparer la négociation (clauses à négocier, objectifs, arguments, objections, ordre des clauses) en groupes
- Jouer le scénario préparé en face à face
- Observer et rapporter les points qui font progresser la négociation ou ceux qui la freinent

#### Débriefing et apports sur les négociations (en grand groupe)

- Échanger et solliciter les informations
- Utiliser les techniques de questionnement et de reformulation (jeux)
- Déceler les scénarios à risque et éviter l'altération des échanges
- Identifier les typologies de comportement
- Utiliser les bonnes transactions
- Créer les conditions d'un dialogue constructif
- Préserver une relation durable avec son interlocuteur

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

6-7 juin 2019

19-20 septembre 2019

21-22 novembre 2019

Lyon

24-25 juin 2019

14-15 novembre 2019

Nantes

12-13 novembre 2019

Rennes

11-12 juin 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68131

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Préparer et conduire une négociation d'achat
- Utiliser les outils et les marges de manœuvre constructives, efficaces et éthiques

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale de la négociation dans l'achat public ou avoir suivi la formation « **Le cadre juridique de la négociation** »

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables, chefs de services, acheteurs

### MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>



# Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2



## Réussir des négociations complexes

Certaines négociations peuvent s'avérer particulièrement difficiles : absence de concurrence, ententes, voire monopole du fournisseur, situation de conflit, absence d'attractivité... La connaissance de l'autre et la lecture de son comportement, de sa gestuelle, permettent de gagner en efficacité et en performance dans ses négociations achats, même dans les situations tendues.

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour

#### Introduction : rappel du contexte réglementaire

- Cas où la négociation est autorisée par la réglementation des marchés publics

#### Identifier les facteurs de complexité d'une négociation

- Un rapport de forces déséquilibré (fournisseur unique, achat critique)
- Un domaine/projet complexe, stratégique, délicat avec des enjeux forts
- Un différend important, voire un conflit
- Une négociation en groupe (implication de plusieurs acteurs)
- Une négociation avec des personnes difficiles
- Une négociation interculturelle...

#### Développer son pouvoir de négociation d'acheteur

- La balance des pouvoirs acheteur/vendeur
- Développer ses pouvoirs à l'achat
- Développer son attractivité en tant que donneur d'ordres, acheteur public

#### Négocier avec un fournisseur en situation de monopole

- Identifier les enjeux que vous représentez pour le fournisseur
- Utiliser la matrice achats ou matrice de Kraljik pour situer votre projet d'achat dans celle-ci
- Définir quels leviers actionner

##### Étude de cas

Une mise en situation préliminaire sera proposée aux participants afin de leur permettre d'identifier les enjeux de leur achat, les pouvoirs et leviers dont ils disposent dans certaines situations d'achat (achat stratégique, achat critique notamment)

##### Outils

Balance des pouvoirs et matrices achats (Kraljik, attractivité)

#### Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations

- Mieux connaître sa personnalité et son profil de négociateur
- Connaître les méthodes classiques des vendeurs (AIDAA et SONCAS) pour déceler les motivations de l'interlocuteur du fournisseur

##### Outils

Fiches méthode AIDAA (Attirer l'Intérêt Désir Adhésion Action), SONCAS (Sécurité Orgueil Nouveauté Confort Argent Sympathie)

##### Autodiagnostic

Quels profil et style de négociateur êtes-vous ?

##### 2<sup>e</sup> jour

#### Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations (suite)

- Analyser ses réussites en négociation et les échecs ou problèmes rencontrés
- Savoir identifier la personnalité de son interlocuteur pour mieux le cerner et faire évoluer son style personnel
- Décrypter la communication non verbale de son interlocuteur
- Se synchroniser avec son interlocuteur (utiliser les bases de la méthode PNL)
- Utiliser l'intelligence émotionnelle dans la négociation (écoute active, empathie, questionnement et reformulations)

#### Sortir d'une situation de conflit ou d'entretien bloqué tout en préservant ses intérêts et la relation avec son interlocuteur

- Travailler la confiance en soi et l'affirmation de la relation de négociation (développer son assertivité pour conduire la négociation, convaincre en vue d'un accord)
- Savoir gérer ses émotions
- Utiliser le DESC pour dénouer une situation de conflit, de blocage de la négociation

##### Outils

Le DESC

#### Atelier en sous-groupes

Mise en pratique des 4 étapes du DESC (Décrire les faits, exprimer les Émotions, proposer des Solutions, décrire les Conséquences positives) dans différentes situations de blocage

#### Négocier en équipe (ou avec plusieurs interlocuteurs)

- Identifier les différents acteurs et décrypter les jeux d'influence et de décision dans l'équipe du fournisseur
- Savoir distribuer les rôles de l'équipe acheteuse avant l'entretien de négociation (leader, participants)
- Gérer les relations entre les acteurs du processus achat

##### Étude de cas

Séquences vidéo simulant une séquence de négociation en équipe

#### Analyse et débriefing en groupe

##### Vaincre les objections

- Comprendre l'objection
- Exploiter l'objection pour amener à une conclusion satisfaisante

##### Étude de cas

Travail en sous-groupes sur le recensement des objections les plus fréquentes  
Identification des difficultés rencontrées  
Restitution et présentation en plénière, mutualisation des meilleures approches  
Le traitement des objections, exploitation en séance des travaux réalisés par les sous-groupes

#### Quiz aval

### EXPERTISE

Code : 68132

🕒 2 jours | 14 heures

📍 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

🍽 Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Gérer des négociations en situation complexe et éventuellement conflictuelle
- Analyser le positionnement des fournisseurs et bâtir une stratégie de négociation
- Appliquer les méthodes d'analyse comportementale pour décrypter vos interlocuteurs et développer vos compétences de négociateur

### PRÉREQUIS

Connaître le cadre juridique de la négociation ou avoir suivi notre formation sur « **Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1** »

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, négociateurs et toute personne amenée à négocier des achats

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Nombreuses études de cas  
Utilisation d'une caméra

### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment négocier les offres dans un marché public ?
- Comment préparer efficacement la négociation dans un achat public ?
- Quelles solutions pour gérer les négociations difficiles ?

### PLANNING

Paris

20-21 juin 2019

28-29 novembre 2019

### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 16 septembre 2019

12 mars 2020

# Optimiser le suivi administratif, technique et financier des marchés publics

Gérer l'exécution des marchés publics

Une fois les phases de rédaction et de passation effectuées, l'exécution du marché nécessite un véritable pilotage du suivi administratif, technique et financier. Le suivi d'un marché implique la mise en œuvre d'outils efficaces afin de garantir des prestations de qualité conformes aux besoins exprimés.

FORMAT

## PRÉSENTIEL



### PROGRAMME

#### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### SUIVI TECHNIQUE ET ADMINISTRATIF DES MARCHÉS

##### Cerner les principales obligations du marché et la répartition des responsabilités entre le pouvoir adjudicateur et le titulaire

- Les acteurs de l'exécution des marchés : titulaires, sous-traitants, cotraitants, rôle du mandataire...
- Les pièces à étudier
  - identifier les apports clés des principaux CCAG
  - les pièces contractuelles du marché : techniques (CTP) et administratives (CCAP)
  - l'acte d'engagement
  - les annexes financières
- Les clauses incitatives et dissuasives dans les relations contractuelles

##### Piloter l'exécution du marché en toute sécurité

- Le début de la relation contractuelle
- Les reconductions
- Les ordres de service
- L'affermissement des tranches optionnelles
- Les bons de commande d'un accord-cadre
- Les vérifications qualitatives et quantitatives
- Les opérations de suivi et de contrôle
- L'application des pénalités
- Les incidents pouvant survenir lors de la relation contractuelle : comment les gérer ?

##### Maîtriser la modification du marché en cours d'exécution

- Le cas de la modification anticipée du contrat
- Le cas du changement de titulaire
- Le nouveau régime des modifications autorisées induites par l'exécution du marché : la modification liée à des prestations complémentaires / la modification rendue nécessaire par des circonstances qu'on ne pouvait pas prévoir

- La notion de modification substantielle / non substantielle
  - Le nouveau régime des avenants
- #### Étude de cas
- Analyse des modes de contrôle d'un marché et mise en œuvre d'une fiche de sécurisation du contrat

2<sup>e</sup> jour

#### SUIVI FINANCIER ET COMPTABLE DES MARCHÉS

##### Connaître les délais de paiement et la répartition des rôles et responsabilités

- Le calcul du délai global de paiement
- Le délai de l'ordonnateur et du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Les contrôles des pièces justificatives pour paiement

##### Analyser la procédure de règlement pendant l'exécution

- L'avance et ses modalités de remboursement
- La fréquence minimale des paiements
- Le contenu d'un projet de décompte mensuel
- Le caractère provisoire de l'acompte
- Le règlement partiel définitif : intérêt et limites
- Les pénalités de retard et leurs éventuelles remises (point sur la jurisprudence)
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande
- Les cessions et nantissements de créances

- **Étude de cas**  
Établissement d'avances et d'acomptes

##### Maîtriser les conditions de mise à jour des prix

- La forme des prix
  - Le contenu du prix
  - L'actualisation et la révision des prix
- #### Étude de cas
- Actualisation et révision d'un prix

##### Connaître les délais de paiement et la répartition des rôles et responsabilités

- Le calcul du délai global de paiement
- Le délai de l'ordonnateur et du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Le contrôle des pièces justificatives pour paiement

##### Mesurer les conséquences du non-respect des délais de paiement

- Les intérêts moratoires
  - Le cas du conflit sur le montant à payer
  - Le référé-provision et ses conditions de mise en œuvre
  - Les protocoles transactionnels
- #### Étude de cas
- Retard de paiement et calcul des intérêts moratoires

##### Sécuriser la fin des relations contractuelles

- Les conséquences financières et contractuelles en matière de travaux
  - le projet de décompte final
  - le décompte général et définitif
- La période de garantie et sa mise en œuvre
- Le remboursement de la retenue de garantie, de la caution, de la garantie à première demande
- Les conséquences financières de la résiliation d'un marché
  - les cas de résiliation prévus par les différents CCAG
  - le contenu d'un décompte de résiliation

#### Quiz aval

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

##### RETOUR D'EXPÉRIENCE POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises  
Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 10 juillet 2019  
7 janvier 2020

### EXPERTISE

Code : 68121

1 2 jours | 14 heures

3 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Gérer le suivi du marché aux niveaux technique, administratif, financier et comptable
- Planifier les échéances des diverses opérations de suivi et de contrôle
- Prévenir les risques de litiges en phase d'exécution

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et agents des différents services amenés à assurer le suivi et la gestion des marchés publics.

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation,

- suivez ces micro-learning :
  - Comment définir le prix de son marché public ?
  - Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?
  - Quels outils utiliser pour le suivi de ses achats publics ?

### PLANNING

Paris

28-29 janvier 2019

4-5 avril 2019

4-5 juillet 2019

30 septembre-1<sup>er</sup> octobre 2019

5-6 décembre 2019

Lyon

11-12 avril 2019

12-13 septembre 2019

Bordeaux

4-5 juillet 2019

28-29 novembre 2019

Nantes

3-4 juillet 2019

Lille

1<sup>er</sup> 2 juillet 2019

28-29 novembre 2019

Rennes

25-26 novembre 2019

FORMAT

# BLENDED

## EN DISTANCIEL

### 1 - Questionnaire amont – Évaluation de votre niveau avant la formation

### 2 - Vidéos à télécharger

- Principes et fondamentaux des marchés publics
- La gestion du temps du marché public
- Les variantes, PSE et options
- Bien choisir sa formule de variation de prix
- Contrôler et réceptionner les prestations
- Quand conclure un avenant dans un marché public ?
- La procédure des décomptes en fin de chantier

### 3 - Webinaire – (1h30)

- Cerner les principales obligations du marché et la répartition des responsabilités entre le pouvoir adjudicateur et le titulaire
- Piloter l'exécution du marché en toute sécurité
- Maîtriser la modification du marché en cours d'exécution

### 4 - Documents téléchargeables

- Exemple de DCE
- Quiz

### 5 - Étude de cas à préparer pour la journée présentielle sur les modifications du marché

## EN PRÉSENTIEL

### 6 - Journée présentielle

- Correction de l'étude de cas
- Réponses aux questions
- SUIVI FINANCIER ET COMPTABLE DES MARCHÉS

### Connaître les délais de paiement et la répartition des rôles et responsabilités

- Le calcul du délai global de paiement
- Le délai de l'ordonnateur et du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Les contrôles des pièces justificatives pour paiement

### Analyser la procédure de règlement pendant l'exécution

- L'avance et ses modalités de remboursement
- La fréquence minimale des paiements
- Le contenu d'un projet de décompte mensuel
- Le caractère provisoire de l'acompte
- Le règlement partiel définitif : intérêt et limites
- Les pénalités de retard et leurs éventuelles remises (point sur la jurisprudence)
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande
- Les cessions et nantissements de créances

#### Étude de cas

Établissement d'avances et d'acomptes

### Maîtriser les conditions de mise à jour des prix

- La forme des prix
- Le contenu du prix
- L'actualisation et la révision des prix

#### Étude de cas

Actualisation et révision d'un prix

### Connaître les délais de paiement et la répartition des rôles et responsabilités

- Le calcul du délai global de paiement
- Le délai de l'ordonnateur et du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Le contrôle des pièces justificatives pour paiement

### Mesurer les conséquences du non-respect des délais de paiement

- Les intérêts moratoires
- Le cas du conflit sur le montant à payer
- Le référé-provision et ses conditions de mise en œuvre
- Les protocoles transactionnels

#### Étude de cas

Retard de paiement et calcul des intérêts moratoires

### Sécuriser la fin des relations contractuelles

- Les conséquences financières et contractuelles en matière de travaux
- le projet de décompte final
- le décompte général et définitif
- La période de garantie et sa mise en œuvre
- Le remboursement de la retenue de garantie, de la caution, de la garantie à première demande
- Les conséquences financières de la résiliation d'un marché
- les cas de résiliation prévus par les différents CCAG
- le contenu d'un décompte de résiliation

## EN DISTANCIEL

### 7 - Classe virtuelle (45 minutes)

- Evaluation des acquis de la formation
- Echanges et réponse aux questions des participants

### 8 - Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68121BL

🕒 1 jour | 7 heures + distanciel

💰 Tarif : 870 € net (non assujettis)

870 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Gérer le suivi du marché aux niveaux technique, administratif, financier et comptable
- Planifier les échéances des diverses opérations de suivi et de contrôle
- Prévenir les risques de litiges en phase d'exécution

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et agents des différents services amenés, dans le cadre de leur fonction, à assurer le suivi et la gestion des marchés publics

## PLANNING

### 1<sup>re</sup> session

Début du distanciel

13 mai 2019

Webinaire 12h00-13h30

21 mai 2019

1 journée en présentiel

29 mai 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

9 septembre 2019

### 2<sup>e</sup> session

Début du distanciel

12 novembre 2019

Webinaire 12h00-13h30

19 novembre 2019

1 journée en présentiel

27 novembre 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

24 janvier 2020

# Les prix dans les marchés publics



Préparer les clauses de prix et les mettre en œuvre

Le prix d'un marché public est impacté par la fluctuation de la conjoncture économique. Il est essentiel de prévenir la stabilité du prix et son évolution et au préalable de déterminer la stratégie de sa mise en œuvre dans le processus achat.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler le cadre juridique relatif au prix

- Les grands principes : liberté des prix et mise en concurrence
- Les prix dans la réglementation des marchés publics
- Les prix dans les différents CCAG

#### Étude de cas

Les différentes pratiques anticoncurrentielles

#### Présenter la typologie générale des prix

- Les notions de prix
  - prix déterminé / déterminable
  - prix provisoire / définitif
  - prix initial / de règlement
- Choix de la forme des prix
  - unitaire
  - forfaitaire
  - mixte
- Choix du type de prix
  - ferme
  - actualisable
  - révisable

#### Caractériser les prix dans les annexes financières

- Le bordereau des prix unitaires
- Le détail estimatif ou le détail quantitatif estimatif
- La question des tarifs horaires ou journaliers, les unités d'œuvre
- La décomposition du prix global et forfaitaire

#### Étude de cas

Choix de la forme du prix et du type de variation en fonction des caractéristiques du marché

#### Rédiger dans le CCAP les clauses relatives aux prix

- Clauses incitatives
- Clauses butoir
- Clause de sauvegarde
- Clause d'actualisation / révision et règle de lecture des indices et d'arrondis

#### Apprécier les offres

- L'influence de l'environnement économique dans lequel s'effectuera la prestation
- Les stratégies et politiques commerciales des fournisseurs
- L'analyse des prix unitaires
- L'analyse des prix forfaitaires
- L'analyse des coûts fixes
- Choix du critère prix ou coût global
- Le traitement des offres anormalement basses

#### Étude de cas

Définir les stratégies de fournisseurs mises en place sur les prix au cours des différents cycles de vie d'un produit

2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser la révision des prix avec une formule

- Le choix entre une formule d'actualisation et une formule de révision
  - les avantages et inconvénients pour l'acheteur public et l'entreprise
  - pour quels marchés ?
- Le choix de la formule de révision
  - la distinction entre formule simple et paramétrique
  - la construction d'une formule paramétrique
  - les taux de partie fixe et variable
- Le choix des indices / index de référence
  - les définitions
  - la source d'information
  - leur utilisation
  - l'évolution de la valeur d'un indice
  - le cas de la disparition d'un indice

#### Étude de cas

Choix des indices et calcul d'une formule d'actualisation et de révision de prix

#### Maîtriser la révision des prix par ajustement

- Les cas de recours possibles : pour quels marchés ?
  - Les références d'ajustement (le catalogue fournisseur, la mercuriale...)
  - Le rythme de la révision : la périodicité retenue (annuelle, semestrielle, trimestrielle...)
  - Ajustement du prix et rabais
  - L'introduction de clauses butoir et/ou de sauvegarde : enjeux, intérêts et limites
- #### Étude de cas
- Choix des modalités d'ajustement des prix en fonction des caractéristiques du marché

#### Bâtir une formule représentative des prestations contenues dans le marché

#### Révision des acomptes dans un marché de travaux, avec répartition des paiements entre titulaire et sous-traitants

#### Gérer les modifications de prix résultant d'événements imprévisibles

#### Appliquer les clauses financières aux accords-cadres

NOTA : les participants sont invités à se munir d'une calculatrice

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68037

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Choisir la forme et le type de prix les plus adaptés
- Calculer les différentes clauses de variation des prix
- Gérer et contrôler les prix des marchés en cours

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout agent participant à la préparation, au suivi, au contrôle des marchés ou à la liquidation des factures, comptables chargés du règlement des dépenses

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Nombreuses études de cas

## MODULE VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Comment définir le prix de son marché public ?

## PLANNING

Paris

20-21 mai 2019

25-26 septembre 2019

19-20 décembre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 11 septembre 2019

18 mars 2020

# Le règlement financier des marchés publics

Optimiser la liquidation de ses marchés



Les relations financières avec le titulaire du marché s'inscrivent en amont et en aval de la phase de paiement du prix. Constituer le dossier de paiement pour le comptable, exercer les contrôles et connaître les pièces justificatives à l'appui du paiement sont autant d'impératifs à maîtriser pour réaliser les règlements financiers dans le strict respect des règles de la comptabilité publique. Par ailleurs, la facturation électronique est en marche et obligatoire depuis du 1<sup>er</sup> janvier 2017 pour les grandes entreprises et les personnes publiques. Dès le 1<sup>er</sup> janvier 2019, elle sera également obligatoire pour les petites et moyennes entreprises.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Identifier le cadre contractuel, préalable du règlement financier

- Les pièces particulières du marché (CCAP, AE et annexes financières)
- Les CCAG
- Les clauses de prix
  - les prix unitaires et/ou forfaitaires
  - les prix fermes, actualisables ou révisibles

#### Étude de cas

Analyse critique des clauses à incidence financière dans un CCAP

#### Gérer la procédure de règlement pendant l'exécution du contrat initial

- Les délais réglementaires de paiement
- Les pièces justificatives à l'appui du paiement
- Le délai de l'ordonnateur, de son MOE et celui du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Le non-respect des délais de paiement
- Les intérêts moratoires et leur possible capitalisation
- L'avance et ses modalités de remboursement
- Le projet de décompte et son contenu
- L'avance et ses modalités de remboursement
- Le caractère provisoire de l'acompte
- Le règlement partiel définitif : intérêt et limites
- Les pénalités de retard et leur éventuelle remise (point sur la jurisprudence)
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande
- L'impact financier des difficultés des entreprises
- Les primes et clauses d'intéressement
- Les clauses limitatives d'évolution des prix
- La facturation électronique

### Exercices pratiques

Calcul des avances  
L'actualisation, la révision d'un prix  
Calcul d'intérêts moratoires

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Gérer la procédure de règlement pendant l'exécution du contrat étendu ou modifié

- Les conditions limitatives permettant de modifier le marché
- Les cessions et les nantissements
- L'affacturage
- Les droits d'information et d'action de leurs bénéficiaires
- Les actes de sous-traitance
- Le paiement direct dans le cadre de la sous-traitance au sens de la loi du 31.12.75
- L'autoliquidation de la TVA en cas de sous-traitance dans le secteur du bâtiment
- Le privilège de Pluviôse
- Les conditions de cession d'un marché en cours
- Les conséquences de la défaillance d'un titulaire de marché ou de son/ses sous-traitant(s)
- Les conséquences de la défaillance des membres d'un groupement ou de son mandataire

#### Étude de cas

Mises en situation de la modification du marché en cours d'exécution et analyse de l'impact financier

### Les aspects financiers en fin de marché

- Les cas de résiliation du marché
- L'établissement d'un décompte de résiliation
- L'exécution aux frais et risques du titulaire
- Le cas du conflit sur le montant à payer
- La restitution de la retenue de garantie
- La levée de la caution, de la garantie à première demande
- Le projet de décompte final en travaux
- Le rôle des différents intervenants en travaux
- Le projet de décompte général et l'établissement du Décompte Général Définitif en travaux (DGD)
- La simplification des délais
- Le DGD tacite

### Gérer les différends en fin de relations contractuelles

- Les conflits relatifs à la liquidation de la dépense
- Le mémoire en réclamation
- Le recours à la conciliation
- L'accord transactionnel

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68021

🕒 2 jours - 14 heures

📌 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Appliquer une technique méthodique de gestion des dysfonctionnements contractuels de vérification et de liquidation
- Rédiger ou contrôler les pièces nécessaires pour le mandatement
- Gérer les désaccords financiers avec ses fournisseurs

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et acheteurs des services marchés, techniciens, agents chargés de la liquidation ou de la vérification des dépenses de l'État et des collectivités territoriales, agents comptables et leurs collaborateurs, toute autre personne impliquée dans le processus de règlement financier

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exercices pratiques  
Études de cas

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment définir le prix de son marché public ?
- Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?

## PLANNING

Paris

8-9 avril 2019

20-21 juin 2019

23-24 septembre 2019

27-28 novembre 2019

Lyon

17-18 juin 2019

5-6 décembre 2019

# Les modifications du marché en cours d'exécution



Gérer les événements clés de la vie du marché

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Maîtriser le régime juridique des modifications d'un marché

- Objectif et cadre général des modifications possibles
- Définition des modifications contractuelles ou unilatérales
- La notion d'avenant
- Conditions réglementaires de mise en œuvre (notion de modifications substantielles)

#### Mettre en œuvre son pouvoir de modification unilatérale

- Un principe général applicable aux contrats administratifs : modifications pour intérêt général
- L'impact du CCAG Travaux sur les modifications unilatérales
- Les conditions de recours et limites
- Les modalités d'application et de mise en œuvre
- Les règles de passation pour les collectivités territoriales

#### Cerner les formes d'événements impactant les marchés

- Sous-traitance (acte spécial)
- Report des délais
- L'évolution des prix du marché
- Contenu de la prestation
- Situations concernant le pouvoir adjudicateur
- Situations concernant l'opérateur économique

#### Étudier les modifications du marché

- Modifications du marché interdites
- Modifications du marché en dehors du fait des parties
- Le changement de cocontractant et la cession du contrat
- Modifications du marché de transfert
- La portée des clauses de renonciation lors de la contractualisation des avenants

#### Sécuriser la rédaction et la passation des modifications de marché

- Les modalités de calcul et les limites à ne pas dépasser
- Les modalités de contrôle
- Les hypothèses de publication d'un avis de modification du marché public au JOUE

- Les obligations en matière de publication des données essentielles des marchés publics (article 107) : focus sur les modifications

#### Repérer les spécificités des accords-cadres à bons de commande

- Les modalités de calcul et le seuil financier à prendre à compte
- La durée de validité de l'accord-cadre

#### Les autres possibilités de prévoir l'évolution du marché

- Les marchés complémentaires
  - Les marchés de prestations similaires
- Étude de cas**  
Rédaction de modifications de marché

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

3 juin 2019

4 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68065

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir les cadres juridiques, techniques et financiers de modification en cours de contrat
- Gérer les différents événements affectant l'exécution des marchés
- Anticiper les évolutions potentielles du marché

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale et le suivi d'exécution des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs et gestionnaires des marchés publics assurant l'exécution des marchés

### MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

# Gérer les défaillances d'une société

Droits et obligations face à une entreprise en difficulté

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Recenser les entreprises en difficulté

#### Identifier les mesures de prévention des difficultés des entreprises

- Les groupements de prévention agréés
- Le rôle des CCSF (Commissions départementales des Chefs des Services Financiers), des CODEFI (Comités Départementaux d'Examen des problèmes de Financement des entreprises) et du CIRI (Comité Interministériel de Restructuration Industrielle)
- Le rôle de BPI France
- Le mandataire *ad hoc*

#### Mettre en œuvre la procédure de conciliation

#### Analyser les différentes procédures

- La procédure de sauvegarde
- Les acteurs de la sauvegarde
- La période d'observation

- Les principales caractéristiques de la sauvegarde
  - La déclaration des créances
  - Le plan de sauvegarde
  - Le redressement judiciaire et les intervenants
  - La notion de cessation des paiements
  - Les difficultés de trésorerie d'une entreprise
  - Le plan de continuation ou plan de cession
  - La liquidation judiciaire et les intervenants
- Étude de cas**  
La caractérisation d'un état de cessation de paiements

2<sup>e</sup> jour

#### La cohabitation entre la législation sur les procédures collectives et la réglementation des marchés publics

#### Identifier les difficultés au stade de la candidature et postérieurement à la candidature et après remise des offres

- Les interdictions de soumissionner obligatoires et générales
- Le redressement judiciaire de l'entreprise candidate : l'obligation d'informer l'acheteur
- La liquidation judiciaire : interdiction d'accès (candidature) et cession judiciaire du contrat (liquidation)
- Les conséquences d'une liquidation judiciaire en fonction de l'état d'avancement de la procédure de passation du marché public
- La possibilité d'acquiescer des fournitures auprès d'un liquidateur

#### Maîtriser les difficultés après notification du marché public

**Cas pratiques**

- À partir d'un contexte donné, savoir déterminer l'impact pour l'acheteur :
- de la liquidation du titulaire
  - d'un plan de cession du titulaire
  - de la défaillance d'un sous-traitant ou du donneur d'ordres

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68189

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)  
1 090 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir les bases des procédures collectives pour mieux les gérer
- Gérer la passation et l'exécution d'un marché lorsqu'un candidat ou un titulaire fait l'objet d'une procédure collective

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs publics, gestionnaires financiers et responsables des services juridiques

## PLANNING

Paris

28-29 mars 2019

24-25 octobre 2019

# Sous-traitance et cotraitance dans les marchés publics



Sécuriser les relations contractuelles

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Le champ d'application de la sous-traitance et de la cotraitance

#### Connaître les sources législatives et réglementaires de la sous-traitance

- Impact de l'ordonnance relative aux marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application 2016-360 du 25 mars 2016 : une définition plus large mais une mise en œuvre plus encadrée
- Économie générale de la loi du 31 décembre 1975 modifiée par la loi MURCEF n° 2001-1168 du 11 décembre 2001
- Définition juridique et champ d'application : sous-contractant et sous-traitant
- La fin de la sous-traitance totale de fait dans les marchés avec le nouveau cadre réglementaire
- La « part réservée » au titulaire
- La déclaration et l'acceptation des sous-traitants
- L'acte spécial
- L'acceptation et l'agrément des conditions de paiement
- Les nouveaux contrôles sur le sous-traitant : offre anormalement basse, défaut de capacité, cas d'exclusion

- Les différences entre le sous-traitant de premier rang et les autres
- Les relations entre le titulaire et le sous-traitant, et leurs incidences à l'égard du maître d'ouvrage
- Le régime des responsabilités et des assurances en cas de sous-traitance
- Les nouvelles dispositions de la sous-traitance en chaîne
- Les éventuels conflits entre les sous-traitants et l'entrepreneur principal
- La spécificité des marchés de défense : le sous-contractant et les modalités de son acceptation

#### Gérer la défaillance du titulaire ou du sous-traitant

#### Maîtriser les modalités de paiement des sous-traitants

##### Étude de cas

Établir le solde d'un marché avec détermination des montants à verser au titulaire et aux sous-traitants

#### Gestion de la TVA

2<sup>e</sup> jour

#### Identifier les sources de responsabilité et de conflits

##### Étude de cas

Litige opposant un sous-traitant au titulaire et ses conséquences pour le paiement

#### Définir et analyser la cotraitance et les groupements d'opérateurs économiques

- La nature juridique des groupements d'opérateurs économiques : conjoint ou solidaire
- Les différentes formes de groupements
- Le rôle du mandataire et la notion de mandat
- Relations entre le type de marché, le type de groupement et la solidarité du mandataire (maîtrise d'oeuvre, marchés globaux, assurances, dialogue compétitif)
- Les pouvoirs et devoirs de l'acheteur et des opérateurs
- Adapter le DCE aux différentes formes de groupements

#### Sécuriser l'exécution des obligations contractuelles et extracontractuelles des groupements d'opérateurs économiques

##### Étude de cas

Répartition des paiements entre cotraitants et conséquences de la disparition d'un opérateur aux différentes étapes d'un marché public

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68017

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

🍽 Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Analyser les modalités de rémunération des entreprises
- Gérer les différents aspects de la sous-traitance
- Prévenir les contentieux

## PRÉQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs

## PLANNING

Paris

21-22 mai 2019

2-3 décembre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

### RETOUR D'EXPIÉRIENCE

### POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 9 septembre 2019

5 mars 2020



BESOIN DUN FOCUS EXPERT ?  
CHOISISSEZ LA 1/2 JOURNÉE !

# Gérer les incidences en cours d'exécution des situations liées à la sous-traitance et à la cotraitance

## PROGRAMME

#### Cerner le régime juridique et économique de la sous-traitance, et en connaître les risques

- Définition, cadre juridique et champ d'application de la sous-traitance
- Dossiers de demande d'agrément des sous-traitants : prévention et risques de situations irrégulières au regard du droit du travail, le cas de la sous-traitance en cascade
- La mise en œuvre des modalités de paiement
- Identifier les sources de responsabilité et de conflits

#### Étude de cas

Analyse des dernières jurisprudences sur la sous-traitance

#### Prévenir les risques liés à la cotraitance

- Le groupement d'opérateurs économiques : comprendre les différentes formes juridiques de la cotraitance
- Le rôle du mandataire et la notion de mandat
- La modification du groupement en cours de procédure
- L'analyse des candidatures et des offres présentées par les groupements
- La défaillance des membres du groupement et de son mandataire

#### Étude de cas

Analyse des dernières jurisprudences sur les groupements d'entreprises

## PLANNING

Paris

8 avril 2019

12 novembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68255

🕒 1/2 journée | 4 heures

💰 395 € net (non assujettis)

395 € HT (assujettis à la TVA)

## OBJECTIFS

- Gérer les relations administratives et financières avec un sous-traitant et un cotraitant
- Prévenir et maîtriser les risques

## PRÉQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs et gestionnaires des marchés publics chargés du suivi de l'exécution des marchés

# L'impact du RGPD dans les marchés publics



Adapter les clauses contractuelles pour sécuriser ses marchés

Le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) impacte les obligations des titulaires de marchés publics mais aussi celles des acheteurs. Pour être applicable entre les responsables de traitement et les sous-traitants, il est nécessaire d'intégrer un dispositif contractuel dans les marchés en cours d'exécution par avenant. Dans le cadre de la passation des marchés, il va falloir définir une politique d'achat et de critères relatifs à son application et plus largement à la politique de sécurité des systèmes d'information du candidat.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Expliquer les points clés de la réglementation relative à la protection des données à caractère personnel

- Mesurer les changements amenés par le RGPD
- Loi Informatique et libertés modifiée par la loi du 20 juin 2018 : les règles à respecter
- La typologie des données à caractère personnel
- Le traitement de données à caractère personnel

#### Test de connaissance

Quiz sur les données à caractère personnel

#### Identifier les acteurs de la protection et du traitement de données à caractère personnel

- Mesurer le rôle de l'Autorité de contrôle
- Définir la fonction de Délégué à la Protection des Données (DPO)
- Distinguer les rôles joués par les destinataires, les personnes concernées, le responsable de traitement, le responsable conjoint de traitement et le sous-traitant

#### Intégrer les conséquences pratiques

- Les fondamentaux évoluent : les principaux changements
- augmentation des risques
- action collective
- nouveau principe d'« Accountability » et nouveaux droits pour les personnes
- registre des traitements
- privacy by design
- donnée personnelle
- donnée pseudonyme
- donnée anonyme...
- Ce qui change pour les entreprises dans la gestion de leurs données

#### Sécurité informatique et sous-traitance : les changements en termes de responsabilités

- Les changements dans les obligations avec le règlement européen
- Obligation étendue de notification des failles de sécurité : jusqu'où va-t-elle ?
- L'aménagement de vos contrats et avenants pour répondre à la nouvelle réglementation

#### MAÎTRISER LES IMPACTS DU RGPD DANS L'ACHAT PUBLIC

#### Recenser les services principalement concernés par les traitements de données à caractère personnel

- Les services RH
- Les services SIG
- Les services informatiques
- Les services techniques

#### Identifier qui est chargé d'intégrer le RGPD dans les procédures

- Le Délégué à la Protection Des Données (PDD)
- Le service de la commande publique

#### Définir les prestations concernées

- Cas où le prestataire traite des données à caractère personnel pour le compte de l'acheteur public
- Quelques exemples
- dans les marchés de services d'entretien
- dans les marchés numériques logiciels
- dans les marchés d'hébergement de données
- dans les marchés d'assurances

#### Recenser les clauses concernées

- Les clauses issues de l'article 28 du RGPD et désormais intégrées à la nouvelle loi Informatique et libertés
- Présentation du sous-traitant et de ses obligations
- Présentation du responsable du sous-traitant et de ses obligations
- Rédiger un contrat général

#### Les actions à conduire pour les marchés en cours d'exécution

- Le rôle des services prescripteurs : cartographier les marchés concernés, leurs titulaires et sous-traitants
- Le rôle du DPD : assister les services prescripteurs dans la cartographie, préparer les courriers de communication aux sous-traitants, préparer les clauses RGPD
- Le rôle du service marché : préparer les avenants

#### Négocier les clauses

- Relancer les sous-traitants dans le cadre des marchés en cours d'exécution et les inviter à la négociation
  - Définir les critères dans le cadre d'une procédure d'achat
  - Prévoir les mises au point pour s'accorder sur des points d'évolution contractuels en fonction de la sensibilité du marché et de la maturité du prestataire (sous-traitant)
- Étude de cas**  
Rédiger la réponse et l'avenant suite à un courrier d'un prestataire éditeur de logiciel informant de l'application du RGPD et de la loi Informatique et libertés

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68278

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les éléments de la réglementation du RGPD et de la Loi Informatique et libertés modifiée impactant les marchés publics
- Intégrer le RGPD dans la gestion des marchés publics de votre établissement

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, juristes et prescripteurs dont l'activité est concernée par les traitements de données à caractère personnel

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas

## PLANNING

Paris

4 avril 2019

20 septembre 2019

# Pratique de la dématérialisation des marchés publics



Bénéficiaire des apports de la gestion électronique

Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018, la généralisation de la dématérialisation pour tous les marchés publics (sauf exceptions) oblige l'acheteur à repenser son processus achat. La réglementation des marchés publics propose des instruments juridiques totalement électroniques tels que le système d'acquisition dynamique et les enchères inversées. Aussi, sécuriser le profil d'acheteur et les échanges de données informatiques et maîtriser la réglementation en vigueur sont autant de points indispensables pour pallier les risques susceptibles de survenir sur les procédures.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Rappel du cadre juridique de la dématérialisation des marchés publics

- Focus sur les impacts de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application du 25 mars 2016 prévoyant une généralisation de la dématérialisation au plus tard en 2018
- Le plan de transformation numérique de la commande publique
- Le guide d'aide à la passation des marchés publics dématérialisés
- Les guides très pratiques de Bercy

#### Faciliter la candidature des entreprises en adoptant le service Edume

- Le principe « Dites-le-nous une fois »
- Conséquence juridique et pratique
- Le service DUME
- La base de données de e-Certis

#### Garantir la sécurité de la dématérialisation de la passation des marchés publics

- Focus sur les clauses essentielles du Règlement de la Consultation (RC) en matière de dématérialisation de la consultation
- Les échanges dématérialisés : la réponse aux questions des candidats en cours de consultation, les demandes de précisions au cours de l'analyse des offres, la gestion dématérialisée des négociations...
- Revue générale des principaux risques techniques liés à la dématérialisation
- Les éléments de la sécurité des marchés publics électroniques : signature électronique, certificat électronique, cryptographie, horodatage, archivage électronique et prestataires de services de confiance

- Les contraintes organisationnelles à envisager pour le pouvoir adjudicateur et l'opérateur économique
  - Les équipements nécessaires
  - Les précautions à prendre pour réduire tout risque de dysfonctionnement informatique
  - La solution de traitement des virus
  - Les difficultés et les précautions à prendre
- Étude de cas**  
Remise d'exemples et analyse critique des clauses d'un Règlement de Consultation (RC) en matière de dématérialisation  
Mise en ligne de consultations électroniques sur le profil acheteur

2<sup>e</sup> jour

#### Optimiser l'efficacité de l'achat public par l'usage des nouvelles technologies

- Utiliser le Système d'Acquisition Dynamique (SAD)
  - définition du SAD
  - modalités de mise en œuvre
- Utiliser les enchères électroniques inversées
  - mode de fonctionnement
  - dispositions clés du règlement de la consultation
  - facteurs de réussite de l'enchère électronique

#### Traiter les plis électroniques

- Les arbitrages à faire autour de la signature électronique : la rendre obligatoire ou pas pour le candidat ?
  - Les personnes désignées pour l'ouverture des plis électroniques
  - Ouvrir les copies de sauvegarde
  - Traiter les demandes de régularisation des candidatures ou les demandes de précisions
  - Traiter les candidatures électroniques d'entreprises groupées
  - Gérer la transmission et la réception des plis
  - Vérifier la régularité des offres électroniques
  - Les éléments à vérifier sur le certificat électronique de signature de l'attributaire
- Étude de cas**  
Ouverture de plis électroniques et vérifications utiles

#### Suivre la fin de la passation électronique d'un marché public

- Le contrôle de légalité électronique
- Les conditions de l'archivage électronique

#### Maîtriser l'exécution dématérialisée du marché

- Les ordres de services
- Les bons de commande
- Le décompte général et définitif

#### Publier les données essentielles de vos marchés : l'open data

- Identifier les données à publier
- Les modalités pratiques de l'open data
- Les risques de contentieux liés à la publication ou non des données essentielles

#### Intégrer le processus de facturation électronique

- L'ordonnance du 26 juin 2014 relative au développement de la facturation électronique
  - acceptation obligatoire pour tout le secteur public depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017
  - obligation progressive pour tous les fournisseurs du secteur public entre 2017 et 2020
- Un outil mutualisé : CHORUS Portail Pro

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68016

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Actualiser et sécuriser ses pratiques en matière de dématérialisation
- Assurer la gestion électronique des Dossiers de Consultation des Entreprises (DCE) et des offres
- Appliquer les nouvelles mesures de dématérialisation en phase exécution

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne devant participer à la mise en place de procédures dématérialisées de marchés publics (secteur public)

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation dispensée dans une salle équipée d'ordinateurs afin que les participants puissent s'entraîner à la dématérialisation à chacune des étapes de la formation  
Étude de cas

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Quelles sont les obligations de dématérialisation des marchés publics ?

## PLANNING

Paris

31 janvier-1<sup>er</sup> février 2019

11-12 avril 2019

18-19 juin 2019

19-20 septembre 2019

5-6 décembre 2019

Lille

1<sup>er</sup>-2 avril 2019

7-8 octobre 2019

Bordeaux

8-9 avril 2019

26-27 septembre 2019

Nantes

1<sup>er</sup>-2 avril 2019

Rennes

30 septembre-1<sup>er</sup> octobre 2019

Lyon

15-16 mai 2019

17-18 octobre 2019

Marseille

11-12 avril 2019

26-27 septembre 2019

# Le contenu des marchés publics

NEW

Prévenir et gérer les litiges liés à la transformation numérique de l'achat public

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Rappeler les obligations spécifiques issues de la dématérialisation des marchés publics

- Les principes fondamentaux
- Les obligations technico-juridiques de l'acheteur public
- Les droits et obligations du candidat
- Les obligations du prestataire de plateforme de dématérialisation

#### Identifier les risques technologiques encourus dans le cadre de la dématérialisation des marchés publics

- Au stade de la publicité des avis
- Au stade de la mise à disposition du dossier de consultation
- Au stade de la conception des offres
- Au stade de la transmission des offres
- Au stade de la signature des offres
- Au stade de la négociation des offres

- Au stade de la signature du marché
  - Au stade de la publication des données essentielles
- Étude de cas**  
Analyse de différentes situations contentieuses et identification des risques et des réflexes à adopter suivant les cas

#### Tirer les premiers enseignements de la jurisprudence depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018

- L'actualité jurisprudentielle récente de la dématérialisation : la position générale du juge

#### Étudier les particularités du contenu des marchés publics

- Le caractère technique du contentieux
- L'importance de l'organisation de la preuve
- Le recours à l'expertise judiciaire
- La dématérialisation : de nouveaux griefs pour les référés précontractuels et contractuels ?

#### Sécuriser le marché relatif à la fourniture d'un profil d'acheteur

- Les critères de choix à privilégier pour un service performant
- Les principales clauses contractuelles
- La mise en œuvre de la responsabilité du prestataire

#### Appréhender la mise en cause possible de la responsabilité d'autres prestataires

- Prestataire de coffre-fort électronique
- Tiers horodateur
- Tiers archiveur
- Autorité de certification
- Autorité d'enregistrement
- Prestataire de lettre recommandée électronique

**Étude de cas**  
Examen d'un cahier des charges relatif à la fourniture d'un profil d'acheteur

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68283

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuner et pause café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les risques de contentieux
- Sécuriser les différentes étapes de la dématérialisation des marchés publics

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Directions juridiques, directions des achats, chefs de projet dématérialisation, directions opérationnelles

## PLANNING

Paris

7 juin 2019

26 novembre 2019

# L'archivage électronique des marchés publics

NEW

Adopter les mesures utiles pour archiver les données de ses marchés en toute sécurité

## PROGRAMME

#### Définir l'archivage électronique et ses spécificités

- Les principes et spécificités de l'archivage public
- archives privées et archives publiques
- archives courantes, intermédiaires et définitives
- enjeux de l'archivage public
- le rôle du Service Interministériel des Archives de France (SIAF)
- Les éléments de définition de l'archivage électronique
- la conservation
- l'objectif probatoire
- la mise en œuvre d'outils et de méthodes

#### Identifier les différences entre l'archivage électronique et les autres systèmes

- Conservation
- Sauvegarde
- Stockage
- Coffre-fort électronique
- Système d'archivage électronique
- Gestion Électronique de Documents (GED)
- Parapheur électronique
- Les dispositifs de gestion de preuves

#### Cerner le cadre juridique et normatif de l'archivage électronique des marchés publics

- Le Code du patrimoine
- Le Code des relations entre le public et l'administration
- Les normes connues

#### Recenser les obligations d'archivage en matière de marchés publics

- Durée de conservation
- Périmètre et documents visés
- Les obligations de sécurité et de confidentialité
- Les formats et les supports de conservation

#### Prendre en compte l'écosystème de l'archivage électronique des marchés publics

- Panorama des offres et des prestataires
- Les prestataires agréés par le SIAF

#### Mettre en œuvre un projet d'archivage électronique des marchés publics

- Panorama de quelques opérations d'archivage électronique réussies

- L'audit, la cartographie et les études fonctionnelles et techniques à mener
- Différences entre l'archivage électronique des documents électroniques natifs et des documents papier numérisés
- Les différents supports d'archivage électronique et leurs coûts
- La définition de la politique d'archivage électronique
- Les composantes techniques et fonctionnelles d'une Solution d'Archivage Électronique (SAE)
- Les contraintes juridiques à intégrer : RGPD, loi informatique et libertés

#### Développer le projet avec un partenaire

- Le recours à l'externalisation
  - le choix du prestataire
  - les avantages
  - les inconvénients
  - La mutualisation de l'archivage
  - les conditions d'une mutualisation réussie
  - les économies envisageables
- Étude de cas**  
Examen d'un cahier des charges relatif à la mise en œuvre d'un système d'archivage électronique

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68282

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les obligations en matière d'archivage électronique des marchés publics
- Mettre en œuvre un projet d'archivage électronique des marchés publics

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de projet dématérialisation, acheteurs publics, juristes

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas

## PLANNING

Paris

5 avril 2019

4 octobre 2019

# Recourir efficacement au DUME

Simplifier l'accès à vos marchés publics



L'un des objectifs principaux des textes en matière de marchés publics est de les rendre plus simples, plus lisibles et plus transparents pour les acheteurs publics et les entreprises. La simplification du dossier de candidature participe à cette démarche globale à travers la mise en place du DUME (Document Unique de Marché Européen). Avec la disparition annoncée du dispositif MPS (Marché Public Simplifié), il est nécessaire de décrypter le DUME pour en déceler toutes les subtilités.

## PROGRAMME

### Appréhender les enjeux du DUME

- Les enjeux du DUME
  - pour les acheteurs publics
  - pour les opérateurs économiques
- Les éléments clés

### Décrypter le contenu du DUME

- Les informations relatives au pouvoir adjudicateur
- Les informations relatives à l'opérateur économique
- Les informations relatives à la réponse électronique

### Découvrir le eDUME

- Le eDUME : ses principaux objectifs, son champ d'application, sa mise en œuvre
- Le service DUME développé par le SGMAP
- Sa conciliation avec la base e-Certis

### Compléter le DUME

- Les points à compléter par l'acheteur
  - Les points à compléter par l'opérateur économique
- Étude de cas**  
Simulation de réponse via le dispositif DUME

## INITIATION

Code : 68234

1 ½ journée | 4 heures

3 Tarif : 395 € net (non assujettis)  
395 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du DUME et son contenu
- Intégrer le DUME dans la dématérialisation de ses procédures de passation
- Sécuriser l'utilisation de ce dispositif

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, juristes, gestionnaires en charge des marchés publics, entreprises répondant aux marchés publics

## PLANNING

Paris

4 avril 2019

3 octobre 2019

# L'open data dans les marchés publics

Publier les données essentielles de ses marchés



## PROGRAMME

### Quiz amont

### Identifier le cadre juridique de l'open data

- La loi du 7 octobre 2016 pour une République numérique : l'open data par défaut
- Le règlement européen General Data Protection Regulation (« GDPR »)
- L'article 56 de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et l'article 107 du décret du 25 mars 2016 fixant la date butoir au 1<sup>er</sup> octobre 2018
- L'article 53 de l'ordonnance du 29 janvier 2016 relative aux concessions et l'article 34 du 1<sup>er</sup> février 2016 fixant la date butoir du 1<sup>er</sup> octobre 2018
- L'article 11 du décret du 10 avril 2017 fixant le seuil à 25 000 € HT pour les marchés publics
- L'arrêté du 14 avril 2017 relatif aux données essentielles de la commande publique
- Le décret du 14 mars 2017 relatif au service public de mise à disposition des données de référence

### Cerner les enjeux de l'open data

### Intégrer l'impact de l'open data sur les contrats administratifs

- Les contrats concernés
- Le clause type (clauses, contrats...)
- Les données relatives à l'acheteur public
- Les données relatives au marché public / contrat de concession

### Organiser la remontée des données essentielles

- L'absence d'encadrement réglementaire
- Le choix de l'acheteur public (ex : profil acheteur...)
- La publication des données essentielles (ex : format, notion durée, modalités de publication...)
- Le choix des licences de diffusion de contenus en open data

### Étude de cas

Déterminer les données non communicables et le fondement juridique dans le cadre d'un marché public de travaux

**Exemples** de sites web présentant des services en open data

### Identifier les moyens de recours pour l'entreprise attributaire

### Connaître les différentes responsabilités de l'acheteur public

- Respecter le principe du secret des affaires dans les marchés publics et contrats de concessions
- Faire face à l'engagement de sa responsabilité en cas de mauvaise gestion des données liées aux contrats publics
- Appréhender l'engagement de la responsabilité pénale et administrative de l'acheteur en cas de violation des dispositions de la loi CNIL

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68248

1 ½ journée | 4 heures

3 395 € net (non assujettis)  
395 € HT (assujettis à la TVA)

## OBJECTIFS

- Identifier le contexte et l'impact de l'open data
- Analyser les modalités pratiques de sa mise en œuvre

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics et des contrats de concession

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, juristes, gestionnaires en charge des marchés publics et toute personne pour qui la data représente un enjeu économique

## MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

## PLANNING

Paris

14 mai 2019

6 décembre 2019

# 05 MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

## TÉMOIGNAGES

Très bonne formation d'initiation à la fois pour les généralistes de la fonction achats et pour les nouveaux responsables de l'achat dans le domaine des travaux. Formation dense en contenu, rendue très intéressante par les nombreux exemples concrets donnés par le formateur de par la richesse de son expérience.

Agnès CHARLOT ROBERT  
CHRU DE TOURS

Je n'étais pas une novice dans les marchés de travaux mais cette formation m'a réappris les fondamentaux que je vais mettre en application de suite. Une formation de qualité.

Laurence VERDU – CNMSS

Témoignages de participantes à la formation  
« Initiation aux marchés publics de travaux »  
p. 78

# SOMMAIRE

## MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Réf. 68050	Cycle métier certifiant : chargé d'opérations de travaux	● ●	<b>p. 25</b>
Réf. 68079	Initiation à la loi MOP		<b>76</b>
Réf. 68028	La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre	● ●	<b>77</b>
Réf. 68078	Initiation aux marchés publics de travaux	● ●	<b>78</b>
Réf. 68078BL	Initiation aux marchés publics de travaux (en Blended Learning)		<b>79</b>
Réf. 68039	Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion	● ●	<b>80</b>
Réf. 68014	Le CCAG travaux	● ● ●	<b>81</b>
Réf. 68250	Gérer la rémunération de la maîtrise d'œuvre		<b>82</b>
Réf. 68227	La gestion de chantier		<b>82</b>
Réf. 68228	Conduite d'opération de travaux		<b>83</b>
Réf. 68081	Les marchés de conception-réalisation		<b>84</b>
Réf. 68055	L'assurance construction		<b>85</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# Initiation à la loi MOP

Intégrer le cadre réglementaire des marchés de maîtrise d'œuvre

L'acte de construire, dans ses principes et sa mise en œuvre, requiert un savoir-faire, une expertise et des solutions technico-économiques. La maîtrise d'œuvre est une réponse à ces besoins. Or, pour comprendre les missions d'un maître d'œuvre et ses responsabilités face au maître d'ouvrage, il importe que l'acheteur identifie l'essentiel de ces marchés et les points clés de leur mise en œuvre.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Situer la genèse de la maîtrise d'œuvre

- Les origines et fondements de la loi MOP
- L'intérêt et les limites du recours à un maître d'œuvre externe

#### Connaître le contexte juridique de la maîtrise d'œuvre

- La loi MOP du 12 juillet 1985 et le décret du 29 novembre 1993 relatif aux missions de maîtrise d'œuvre
- Les principes et les caractéristiques de la loi MOP
  - la maîtrise d'ouvrage et ses attributions
  - la maîtrise d'œuvre et les éléments de mission
- Les éléments essentiels de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret du 25 mars 2016
- Focus sur la loi « architecture » du 3 janvier 1977 et la loi LCAP du 7 juillet 2016
- La loi ELAN pour les OPH
- Le déroulement général d'une gestion/conduite d'opération au regard de la loi MOP

#### Identifier les intervenants à l'acte de construire

- Les définitions : ouvrage public, opérations (neuve, réhabilitation), bâtiments/infrastructures...
- Les acteurs : maîtrise d'ouvrage publique, comaitrise d'ouvrage publique, maîtrise d'œuvre, mandataire, assistance à maîtrise d'ouvrage, conduite d'opérations, contrôleur technique, coordonnateur SPS, coordonnateur SSI...
- Incompatibilité des missions des différents intervenants

#### Définir les enjeux de la maîtrise d'ouvrage

- La fonction de maître d'ouvrage et ses enjeux
- Les obligations du maître d'ouvrage : définition du programme et de l'enveloppe financière
  - objet et étendue du programme
  - les différentes étapes de la programmation
  - le contenu du programme

- Les conditions d'évolution du programme
- Les autres obligations

#### Exemple d'un cahier des charges en vue de la sélection d'un programmiste

#### Connaître le rôle et le contenu de la mission du maître d'œuvre

- Le rôle du maître d'œuvre
- Les différents éléments des missions et leurs caractéristiques
  - infrastructure ou bâtiment
  - construction neuve ou réhabilitation
- Les éléments de missions complémentaires
- Le cas spécifique de l'OPC (Ordonnancement Pilotage et Coordination)

#### Faire la synthèse de l'organisation globale d'une opération

- Les incompatibilités des missions
- Synoptiques d'organisation de la maîtrise d'ouvrage et des intervenants/missions
- Le déroulement détaillé d'une gestion/conduite d'opération

2<sup>e</sup> jour

#### Calculer le forfait de rémunération du maître d'œuvre

- Rappel des principes s'attachant au forfait de rémunération
  - Les éléments déterminants : complexité du projet, étendue de la mission, enveloppe financière relative aux travaux
  - La détermination de la rémunération
- Étude de cas**  
Détermination du montant de la maîtrise d'œuvre à partir des éléments du projet et des missions confiées

#### Appréhender les règles de passation et la constitution du marché de maîtrise d'œuvre

- Les éléments essentiels de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret du 25 mars 2016 sous le prisme de la loi MOP
- Les différentes pièces constitutives du marché
- Les différentes procédures à la disposition du maître d'ouvrage
  - procédure adaptée

- procédure concurrentielle avec négociation
- procédure de dialogue compétitif
- cas spécifique du concours
- cas particuliers : maîtrise d'œuvre et accord-cadre, l'exception limitée de la conception-réalisation
- La remise d'une prestation

#### Identifier les points clés dans la gestion du marché de maîtrise d'œuvre

- Les engagements et la responsabilité du maître d'œuvre vis-à-vis du maître d'ouvrage
  - La validation des prestations du maître d'œuvre
  - Le paiement des prestations
  - La direction de l'exécution des travaux
  - L'assistance au maître d'ouvrage pendant et après la réception des travaux
  - La responsabilité du maître d'œuvre vis-à-vis du maître d'ouvrage
  - Les garanties (parfait achèvement, bon fonctionnement, décennale...) et les assurances (dommages ouvrage, tous risques chantier...)
- Étude de cas**  
Le calcul du montant de la pénalité de réfaction et le contrôle du seuil de tolérance

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68079

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Lister les procédures à la disposition du maître d'ouvrage ainsi que les éléments des pièces constitutives du marché
- Calculer la rémunération du maître d'œuvre
- Gérer des points clés du marché

## PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables techniques, assistant(e)s des maîtres d'œuvre, agents administratifs et financiers chargés de préparer, passer et gérer les marchés de maîtrise d'œuvre

Autres acteurs privés impliqués dans ces marchés

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

13-14 juin 2019

21-22 novembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre



Gérer efficacement la conception et la réalisation

Le maître d'ouvrage est la personne morale pour laquelle l'ouvrage est construit. Il en est responsable et ne peut se démettre de cette charge. Dans la réalisation de ses opérations de travaux, le maître d'ouvrage est accompagné d'un homme de l'art pour la conception et la réalisation de ses ouvrages qui est le maître d'œuvre. Maîtriser les caractéristiques des missions de maîtrise d'œuvre, connaître les responsabilités du maître d'œuvre sont autant de points devant être appréhendés.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler le contexte juridique de la maîtrise d'œuvre et ses exigences

- La loi MOP, ses décrets d'application et textes de référence
- La loi « architecture » de 1977 et la loi LCAP de 2016
- La loi ELAN pour les OPH
- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application
- Le déroulement général d'une gestion / conduite d'opération
- Les autres contrats hors loi MOP

#### Appréhender la conception-réalisation

#### Identifier les enjeux de la maîtrise d'ouvrage

- Les obligations du maître d'ouvrage : définition du programme et de l'enveloppe financière
- La fonction de maître d'ouvrage et ses enjeux
- Les responsabilités du maître d'ouvrage
- Exemple** d'un cahier des charges en vue de la sélection d'un programmiste

#### Comprendre le rôle et les éléments de missions de la maîtrise d'œuvre

#### Connaître les rôles et missions des autres intervenants et l'organisation globale d'une opération

- Les missions annexes : rôles, responsabilités et contrats
- Les incompatibilités des missions
- Les entrepreneurs de travaux
- Les relations entre maîtrise d'ouvrages et différents intervenants à l'acte de construire
- Le déroulement détaillé d'une gestion / conduite d'opération
- Synoptiques** d'organisation de la maîtrise d'ouvrage et des intervenants / missions

#### Identifier les procédures de passation du marché de maîtrise d'œuvre

- Marché public ou accord-cadre
- Les différentes procédures
- Les cas où le concours est obligatoire ou facultatif

- Les caractéristiques d'un concours
- Le recours à la Procédure Concurrentielle avec Négociation
- Exercice**  
Choix de procédure en fonction de la nature de l'opération et des seuils

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Dérouler un marché de maîtrise d'œuvre

- L'avis d'appel public à la concurrence
- Le dossier de consultation des maîtres d'œuvre
- La détermination du pourcentage de rémunération par élément de mission
- Les délais pour chaque élément de mission
- La composition et le fonctionnement des jurys et commissions
- Les modalités d'indemnisation des concurrents
- La négociation de la rémunération
- Le choix du titulaire
- Étude de cas**  
Analyse d'un règlement de concours

#### Maîtriser le mode de rémunération des maîtres d'œuvre

- La loi MOP et son décret d'application : les principes s'attachant au forfait de rémunération
- Le guide à l'attention des maîtres d'ouvrage publics pour la négociation des rémunérations des maîtres d'œuvre – Guide de la MIQCP de 1994
- Gestion et exécution financière du marché de MOE depuis la notification du contrat jusqu'à l'établissement des DGD des entreprises de travaux
- Établissement du forfait provisoire de rémunération et sa contractualisation
- Étude du cas fil rouge**  
Négociation du forfait de rémunération selon les caractéristiques du programme, selon la complexité de l'opération, et avec forfait provisoire et forfait définitif (utilisation du « Guide sur la négociation à l'usage des maîtres d'ouvrage »)

#### Appréhender les clefs du CCAG-PI au regard des contrats de maîtrise d'œuvre

- Les dispositions essentielles du CCAG-PI au regard de la maîtrise d'œuvre
- Focus sur le régime des options (A/B) en matière de propriété intellectuelle
- Analyse de quelques propositions d'adaptation du CCAG-PI par la MIQCP

#### 3<sup>e</sup> jour

#### Exécuter le marché de maîtrise d'œuvre – Phase conception

- Rôle du maître d'œuvre
- Rôle du maître d'ouvrage
- Exercice fil rouge**  
Fixation du forfait définitif de rémunération et du coût prévisionnel définitif des travaux (modalités de calcul et clauses incitatives)
- Contrôle de l'engagement du maître d'œuvre sur le coût prévisionnel des travaux et rédaction d'un avenant

#### Exécuter le marché de maîtrise d'œuvre – Phase exécution

- Rôle du maître d'œuvre et du maître d'ouvrage
- Les garanties
- Les assurances (dommages ouvrage, tous risques chantier...)
- Exercices fil rouge**  
Calcul des pénalités en cas de dépassement du seuil de tolérance lors de la réception des ouvrages

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68028

🕒 3 jours | 21 heures

💰 Tarif : 1 490 € net (non assujettis)

1 490 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Définir le déroulement chronologique d'une opération de maîtrise d'œuvre, de la programmation à l'achèvement de la mission
- Appliquer les procédures et rédiger les documents de maîtrise d'œuvre
- Assurer la gestion financière du marché

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir suivi la formation « **Initiation à la loi MOP** »

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables techniques, administratifs et juridiques chargés de préparer, passer et gérer les marchés de maîtrise d'œuvre

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Illustration par de nombreux exemples  
Études de cas, exercices

## PLANNING

### Paris

28-30 janvier 2019

8-10 avril 2019

3-5 juillet 2019

2-4 octobre 2019

2-4 décembre 2019

### Lyon

24-26 juin 2019

4-6 décembre 2019

### Bordeaux

12-14 juin 2019

11-13 décembre 2019

### Rennes

11-13 juin 2019

4-6 décembre 2019

### Lille

17-19 juin 2019

10-12 décembre 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Initiation aux marchés publics de travaux

Acquérir le cadre général des marchés de travaux

Les opérations de travaux représentent une masse financière importante dans le budget de l'administration. Dans le contexte actuel de la nouvelle réglementation des marchés publics, connaître les règles juridiques en matière de travaux est une nécessité pour appréhender l'acte de construire et concilier les aspects administratifs et techniques de ces marchés.

FORMAT

## PRÉSENTIEL



### PROGRAMME

#### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### CADRE GÉNÉRAL, CATÉGORIE, PASSATION DES MARCHÉS DE TRAVAUX

##### Définitions et cadre juridique général

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application du 25 mars 2016
- La nouvelle définition des marchés publics de travaux
- La notion d'opération de travaux
- Les notions « pivot » de la loi MOP (maître d'ouvrage, programme, maître d'œuvre)
- Les dérogations aux principes de la loi MOP / conception-réalisation
- Les intervenants dans une opération de travaux

##### Différencier les catégories de marchés de travaux et leur mode de réalisation

- Les travaux neufs, de réhabilitation ou de réutilisation
- Les travaux de bâtiment ou d'infrastructure
- La conception-réalisation et les marchés globaux

##### Identifier les choix opérationnels d'un maître d'ouvrage

- L'obligation d'allotir et ses exceptions
- Le cas particulier des marchés globaux revisités par la réforme des marchés publics
- Les accords-cadres appliqués aux travaux, définitions et exemples de mise en oeuvre
- Les marchés à tranches (tranche ferme et une à plusieurs tranches optionnelles)

##### Évaluer son besoin

- Le programme et les études du maître d'œuvre
- L'estimation des travaux
- Les variantes
- Les spécifications techniques
- L'utilisation de labels
- Le sourcing

##### Connaître les grandes étapes de la mise en concurrence

- Les principes généraux et le cadre juridique

- Les seuils et les obligations de publicité et de mise en concurrence
- Le choix du support de publication en travaux
- La procédure adaptée
- Les procédures formalisées (l'appel d'offres, la procédure concurrentielle avec négociation...)

##### Étude de cas

Définition de l'opération à partir de l'expression d'un besoin et choix de la procédure la plus appropriée

##### Choisir l'attributaire

- La sélection des candidatures : l'examen des capacités professionnelles, techniques et financières des candidats
- Les critères de jugement des offres propres aux marchés de travaux
- L'analyse et le classement des offres
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

2<sup>e</sup> jour

##### EXÉCUTER LES MARCHÉS DE TRAVAUX

##### Appréhender le champ d'application du CCAG-Travaux

- Champ d'application du CCAG-Travaux
- Le cas des marchés intégrant différents types de prestations : fournitures, travaux, services...
- Référence au CCAG-Travaux et possibilité d'y déroger
- L'ordre de priorité des pièces contractuelles
- Panorama des définitions issues du CCAG-Travaux
- Les obligations générales des parties au contrat fixées par le CCAG-Travaux

Exemple de marchés de travaux : examen commenté d'un CCAP

##### Assurer l'exécution technique et le suivi administratif

- Notion d'ordre de service et de bons de commande
- Les délais d'exécution et les pénalités pour retard

- L'acceptation et l'agrément des conditions de paiement des sous-traitants
- Les travaux supplémentaires
- Les modifications apportées au marché public (avenant, décision d'arrêter les travaux de l'article 15 du CCAG-Travaux, clauses de réexamen)

##### Assurer l'exécution financière

- Les avances
- Les décomptes mensuels et les acomptes
- Les paiements des accords-cadres à bons de commande
- Les variations de prix (actualisation et révision)
- Les délais de paiement
- Les sûretés financières (retenue de garantie et garantie à première demande)

##### Clôturer son marché

- La réception des travaux
  - Les éventuelles réserves
  - Le solde et le Décompte Général Définitif (DGD)
  - Les garanties contractuelles et légales (garantie décennale, garantie de parfait achèvement...)
- Étude de cas  
Résolution technique, juridique et financière d'un problème survenant pendant le délai de garantie de parfait achèvement

##### Régler les litiges

- Les voies contractuelles
- Le règlement amiable
- Le protocole transactionnel

##### Quiz aval

### INITIATION

Code : 68078

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Lister le vocabulaire des travaux publics
- Définir les notions juridiques et techniques de base propres aux marchés publics de travaux
- Expliquer et contrôler la passation et l'exécution des marchés de travaux

### PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et collaborateurs administratifs ou techniques, responsables de services en charge de la passation et du suivi ou du contrôle des marchés et opérations de travaux au sein du secteur public

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

### PLANNING

Paris

7-8 février 2019

13-14 mai 2019

26-27 août 2019

12-13 novembre 2019

Lyon

13-14 juin 2019

17-18 octobre 2019

Bordeaux

23-24 mai 2019

18-19 novembre 2019

Rennes

9-10 mai 2019

Lille

23-24 mai 2019

4-5 novembre 2019

Nantes

7-8 novembre 2019

Marseille

27-28 juin 2019

7-8 novembre 2019

FORMAT

# BLENDED



## EN DISTANCIEL

### 1. Questionnaire amont – Évaluation de votre niveau avant la formation

#### 2. Vidéos à télécharger

- Principes et fondamentaux des marchés publics
- À quoi sert la loi MOP ?
- Les éléments de mission de MOE
- Travaux, fournitures ou services : l'importance de la qualification de votre marché public
- Comment choisir la forme de son marché ?
- Quelle procédure de marché public choisir ?
- Bien choisir sa formule de variation de prix
- Comment sélectionner les candidatures d'un marché public ?
- Comment analyser les offres dans un marché public ?
- Les variantes, PSE et options
- Identifier les offres irrégulières, inacceptables et inappropriées
- Les offres anormalement basses

#### 3. Documents à télécharger

- Fiche seuils et obligations de publicité
- Fiche procédures
- Fiche règlement des litiges
- Le CCAG
- Formulaires EXE

#### 4. Webinaire – (1h30)

- La notion d'opération de travaux
- Les intervenants dans une opération de travaux
- Les catégories de travaux
- Le programme et les études du maître d'œuvre
- Les spécifications techniques, normes et labels
- La sélection des candidatures : l'examen des capacités professionnelles, techniques et financières des candidatures
- Les critères de jugement des offres propres aux marchés de travaux
- Référence au CCAG-Travaux et possibilité d'y déroger
- Panorama des définitions issues du CCAG-Travaux

#### 5. Étude de cas à préparer pour la journée présentielle – Points clés du RC et du CCAP

## EN PRÉSENTIEL

### 6. Journée présentielle

- Réponses aux questions
- Correction de l'étude de cas

#### Assurer l'exécution technique et le suivi administratif

- Notion d'ordre de service et de bons de commande
- Les délais d'exécution et les pénalités pour retard
- L'acceptation et l'agrément des conditions de paiement des sous-traitants
- Les travaux supplémentaires
- Les modifications apportées au marché public (avenant, décision d'arrêter les travaux de l'article 15 du CCAG-Travaux, clauses de réexamen)

#### Assurer l'exécution financière

- Les avances
- Les décomptes mensuels et les acomptes
- Les variations de prix (actualisation et révision)
- Les délais de paiement
- Les sûretés financières (retenue de garantie et garantie à première demande)

#### Clôturer son marché

- La réception des travaux
- Les éventuelles réserves
- Le solde et le Décompte Général Définitif (DGD)
- Les garanties contractuelles et légales (garantie décennale, garantie de parfait achèvement...)

#### Étude de cas

Résolution technique, juridique et financière d'un problème survenant pendant le délai de garantie de parfait achèvement

## EN DISTANCIEL

### 7. Classe virtuelle – (45 minutes)

- Évaluation des acquis de la formation
- Échanges et réponses aux questions des participants

### 8. Questionnaire aval

## INITIATION

Code : 68078BL

🕒 1 jour - 7 heures + distanciel

💰 Tarif : 910 € net (non assujettis)

910 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offert*

## OBJECTIFS

- Lister le vocabulaire des travaux publics
- Définir les notions juridiques et techniques de base propres aux marchés publics de travaux
- Expliquer et contrôler la passation et l'exécution des marchés de travaux

## PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et collaborateurs administratifs ou techniques, responsables de services en charge de la passation et du suivi ou du contrôle des marchés et opérations de travaux au sein du secteur public

## PLANNING

### 1<sup>re</sup> session

Début du distanciel

13 mai 2019

Webinaire 12h00-13h30

20 mai 2019

1 journée en présentiel

3 juin 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

17 septembre 2019

### 2<sup>e</sup> session

Début du distanciel

26 novembre 2019

Webinaire 17h00-18h30

3 décembre 2019

1 journée en présentiel

11 décembre 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

6 février 2020

# Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion



Les marchés publics de travaux mettent en jeu des masses financières importantes sur des opérations de construction parfois complexes.

Se professionnaliser dans les marchés de travaux nécessite d'avoir une parfaite connaissance de la réglementation et des changements induits par la réforme des marchés publics. Gérer efficacement les marchés de travaux est essentiel pour préserver les intérêts de son administration.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler le cadre réglementaire des marchés publics

#### Définir l'opération de construction

#### Situer les rôles, responsabilités et relations des acteurs de l'opération de construction

#### Choisir la forme de son marché de travaux adaptée à son besoin

- L'évaluation et la définition du besoin
- L'avis relatif à la nature et au contenu des spécifications techniques dans les marchés publics
- Les normes et les labels
- Le sourcing
- L'obligation d'allotir et les mesures de transparence en cas de non-allotissement
- Les marchés globaux de conception-réalisation, de performance ou sectoriels
- Les accords-cadres à bons de commande ou à marchés subséquents
- Les options : les reconductions, les tranches optionnelles ou le marché similaire
- Les variantes à l'initiative de l'acheteur ou des opérateurs économiques
- La négociation

#### Connaître les procédures de consultation

##### Étude de cas

Déterminer la forme et la procédure de passation adéquate en fonction des caractéristiques de son marché de travaux

#### Maîtriser la dématérialisation de la consultation

- Le profil d'acheteur
- La signature électronique
- Les procédures dématérialisées
- La confidentialité et les mesures de sécurité

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Étudier les composants essentiels du dossier de consultation

- Les documents de la consultation

- L'acte d'engagement (ATTR11)
- Les pièces financières
- Les pièces particulières administratives et techniques du marché (CCAP, CCTP...)
- Les pièces générales
- Le calendrier prévisionnel d'exécution
- Les pièces annexes
- Les variantes obligatoires ou facultatives - modalités de présentation

#### Examiner et analyser les candidatures

- L'examen des candidatures
- La régularisation des candidatures
- Les capacités juridiques obligatoires et facultatives
- Les capacités financières
- Les capacités professionnelles et techniques
- Le DUME et le e-DUME
- Le principe du « Dites-le-nous une fois » - le raccordement API
- L'analyse des candidatures : l'arrêté du 29 mars 2016 et la base de données e-certis de la commission européenne

#### Examiner et analyser les offres

#### Gérer les opérations de fin de procédure

- La désignation de l'attributaire
  - L'obligation d'information des candidats et des soumissionnaires
  - Le délai de « stand still » en procédure formalisée
  - Le rapport de présentation
  - Les contrôles
  - La notification du marché public
  - L'avis d'attribution
  - La publication des données essentielles
- ##### Étude de cas
- Utilisation des critères de choix

#### 3<sup>e</sup> jour

#### Connaître les documents d'exécution

- Les ordres de service du maître d'œuvre
- Les constats du maître d'œuvre
- Les comptes rendus des réunions de chantier
- Les bons de commande
- La décision du maître d'ouvrages
- La dématérialisation des échanges

#### Maîtriser la gestion technique et administrative des travaux

- Les principales dispositions du CCAG Travaux
- La préparation du chantier
- Le VISA des études d'exécution
- Les délais d'exécution
- Le calendrier prévisionnel d'exécution
- L'acceptation et l'agrément des sous-traitants en cours de chantier
- L'affermissement des tranches optionnelles
- Les constatations
- Les réunions de chantier

#### Maîtriser la gestion financière des travaux

##### Étude de cas

Établissement d'un état d'acompte

#### 4<sup>e</sup> jour

#### Gérer les aléas techniques et administratifs

- Les modifications en cours d'exécution traitées par le CCAG Travaux
- Les modifications du marché en cours d'exécution face à la réforme
- Les arrêts de chantier
- Les intempéries

#### Maîtriser l'achèvement des ouvrages

- Les opérations de réception des travaux
- Les réceptions partielles
- Les mises à disposition
- Les réserves et leurs effets
- Les réfections de prix
- Le Dossier des Ouvrages Exécutés (DOE)
- Le décompte final et le Décompte Général Définitif (DGD)
- Les garanties légales et contractuelles et leurs conditions de mise en jeu
- Les vices cachés
- La levée des réserves et des sûretés financières

#### Prévenir les litiges

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code de 68039

4 jours | 28 heures

Tarif : 1 820 € net (non assujettis)

1 820 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les compétences et responsabilités respectives des différents intervenants
- Rédiger les différents documents contractuels
- Gérer toutes les phases d'un marché de travaux

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir suivi la formation « **Initiation aux marchés publics de travaux** »

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables administratifs, ingénieurs, techniciens et conducteurs de travaux, chargés de la passation et du suivi d'exécution des marchés de travaux.

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

### Paris

22-25 janvier 2019

14-15 mars et 28-29 mars 2019

4-7 juin 2019

26-27 août et 11-12 sept. 2019

18-21 novembre 2019

### Lyon

16-17 mai et 11-12 juin 2019

7-8 nov. et 2-3 déc. 2019

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Le CCAG Travaux



Garantir la bonne exécution de ses marchés de travaux

L'exécution des marchés de travaux relève en grande partie des clauses figurant au CCAG Travaux modifié par arrêté du 3 mars 2014. Une parfaite connaissance de ces clauses, de leurs interprétations possibles et des principales décisions de jurisprudence consécutives à des litiges est impérative pour tous ceux qui œuvrent au quotidien dans la préparation et le suivi de ces marchés.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender les généralités du CCAG Travaux

- La définition des marchés de travaux
- Le caractère contractuel du CCAG Travaux et son champ d'application
- Les définitions des acteurs de la construction
- Les obligations générales des parties contractantes
- La protection de la main-d'œuvre, des conditions de travail, de l'environnement, de la propriété intellectuelle et les mesures de sécurité
- Les assurances dans le domaine de la construction

#### Décrypter les pièces essentielles dans l'exécution des marchés publics de travaux

- Les pièces contractuelles du marché : administratives, techniques, particulières et générales
- Les pièces financières
- Les pièces d'exécution : les décisions, les ordres de service et les bons de commande
- Les modalités de notification

#### Appréhender les prix et le règlement des comptes

- Les formes, le contenu et le caractère des prix
- Les variations des prix (actualisation et révision)
- La rémunération de l'entrepreneur
- Les modalités de règlement
- Le règlement des prix des prestations supplémentaires non prévues au marché
- La décision d'arrêter les travaux et ses conséquences financières
- Le constat contradictoire
- Les changements dans l'importance des natures d'ouvrage

#### Étude de cas

Construire une formule de révision des prix

#### Gérer les délais et les pénalités de retard

- Les modalités de décompte des délais et la forme des notifications

- Les ordres de service de démarrage
- Le planning prévisionnel en cas d'allotissement
- La prolongation des délais

#### Les pénalités pour retard et les primes d'avance

2<sup>e</sup> jour

#### Suivre la réalisation des ouvrages

- La préparation des travaux
- Les matériaux
- Les déchets du chantier
- Les plans qualité
- Les études d'exécution et le VISA du maître d'œuvre
- Les dispositions applicables à la vie de chantier (installation, organisation, sécurité et hygiène)
- Les conséquences de l'ajournement et de l'interruption des travaux
- La sous-traitance directe et indirecte : les nouvelles dispositions du Code du Travail sur les chantiers
- Les documents fournis après exécution (DOE et DIUO) : précision de la typologie des documents

#### Gérer les imprévus et les modifications en cours de travaux

- Les dispositifs contractuels des articles 14, 15 et 16 du CCAG Travaux
- Les modifications apportées aux dispositions contractuelles : les avenants et les clauses de réexamen
- Les nouvelles règles de l'article 139 du décret sur les marchés publics : les modifications du besoin limitées à 15 % et les circonstances imprévisibles
- La gestion des autres imprévus

#### Connaître les opérations préalables à la réception - OPR

- Le formalisme de la procédure
- Le contenu du procès-verbal (formulaire EXE 4)
- La réception tacite en cas de défaillance du maître d'ouvrage ou du maître d'œuvre
- Les propositions du maître d'œuvre au maître d'ouvrage (formulaire EXE 5)

#### Maîtriser les opérations de réception

- La réception à l'échéance du contrat
- Les précautions à prendre lors d'une prise de possession en urgence - la mise à disposition des ouvrages
- La levée des réserves

#### Appréhender le Décompte Général et Définitif (DGD) et le solde

- Lien entre réception des travaux, levée des réserves et remise du projet de décompte final
- Le Décompte Général et Définitif (DGD)
- Approbation ou rejet par le titulaire et conséquences
- Le paiement du solde

#### Identifier les effets de la réception et les garanties

- Les effets contractuels
  - Les garanties et leur champ d'application
  - Les conséquences de la mise en jeu des garanties
  - Les vices cachés
- Étude de cas**  
PV des opérations préalables à la réception et décision de réception de travaux

#### Gérer la résiliation du marché

- Le cadre de la résiliation
- Analyse des différents types de résiliation et leurs définitions : focus sur la résiliation pour ordre de service tardif et pour non-paiement d'acomptes
- Les opérations et le décompte de liquidation suite à résiliation

#### Optimiser le règlement des différends et des litiges

- Les mesures coercitives
- La procédure aux frais et risques
- Le règlement des litiges
- Les procédures contentieuses
- Le protocole transactionnel

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68014

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Analyser le détail des clauses du CCAG Travaux et leurs conditions concrètes d'application
- Gérer efficacement le suivi d'exécution et la réception
- Identifier les solutions contractuelles à l'essentiel des incidents susceptibles d'intervenir au cours de la réalisation des travaux

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés de travaux ou avoir une pratique dans ce domaine.

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés Rédacteurs, gestionnaires, ingénieurs et techniciens des secteurs public et privé chargés du suivi d'exécution et/ou de la réception des marchés de travaux Maîtres d'œuvre publics ou privés

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

2-3 avril 2019

1<sup>er</sup>-2 juillet 2019

7-8 octobre 2019

16-17 décembre 2019

Lyon

6-7 juin 2019

21-22 novembre 2019

Lille

6-7 juin 2019

17-18 octobre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 3 juillet 2019

16 janvier 2020

# Gérer la rémunération de la maîtrise d'œuvre

Maîtriser l'évolution de sa rémunération, du forfait provisoire au forfait définitif

## PROGRAMME

### Quiz amont

**Connaître les missions de maîtrise d'œuvre et leur contenu**

**Comprendre la rémunération du maître d'œuvre dans la loi MOP**

**Maîtriser la contractualisation et la négociation du forfait**

**Mise en place du cas pratique, fil conducteur :** nature de l'opération, étude de ses caractéristiques, appréciation de sa complexité, éléments susceptibles d'être négociés. Calcul du forfait provisoire et de sa répartition au sein du groupement de maîtrise d'œuvre

**Passer du forfait provisoire au forfait définitif**

- À quel moment et sous quelle forme ?
- Différence entre opérations de constructions neuves et de réhabilitation
- Les clauses contractuelles incitatives au respect des coûts

- La prise en compte des modifications de programme
- Contractualisation du forfait définitif : jurisprudence, mise en application du décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- Suite du cas pratique : rédaction de l'avenant ou de la décision résultant des clauses du marché

**Gérer l'attribution des marchés de travaux et le contrôle des coûts**

**Retour au cas pratique :** exemples de calcul du respect ou non du taux de tolérance en fonction du résultat des consultations des entreprises ; analyse des conséquences pour le maître d'œuvre et pour les consultations des entreprises

**Suivre l'exécution des travaux**

**Retour au cas pratique :** tri des ordres de services de travaux modificatifs ou supplémentaires, analyse des causes de surcoût

**Calculer le solde du marché de maîtrise d'œuvre et les pénalités éventuelles sur les honoraires**

- Le rôle du maître d'œuvre dans le solde des marchés de travaux
- L'application du second taux de tolérance et ses conséquences
- Le rappel de la loi MOP et des plafonds d'abattement sur les honoraires
- Le rôle du maître d'œuvre pendant les levées de réserves et la garantie de parfait achèvement
- Le solde du marché de maîtrise d'œuvre

**Fin du cas pratique :** décomptes généraux des entreprises, calcul de la réfaction éventuelle sur les honoraires de la maîtrise d'œuvre

**Quiz aval**

## EXPERTISE

Code : 68250

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)  
670 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier les éléments de rémunération du maître d'œuvre
- Collecter les éléments pour négocier la rémunération du maître d'œuvre

### PRÉREQUIS

Connaître les principes généraux de la loi MOP et des marchés de maîtrise d'œuvre

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables techniques, maîtres d'œuvre et leurs assistants et collaborateurs, agents en charge de la rédaction, de la négociation et de l'exécution des marchés de maîtrise d'œuvre.

## PLANNING

Paris

6 juin 2019

14 novembre 2019

# La gestion de chantier

Maîtriser l'approche opérationnelle de la préparation et de la réalisation d'un chantier

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

**LA GESTION COURANTE DE LA VIE DE CHANTIER ET DU MARCHÉ**

**Lancer la préparation de chantier**

- La notification du marché et l'avis d'attribution
- Les ordres de service du maître d'œuvre
- Les obligations de l'entrepreneur
- Les éléments de la préparation administrative (sous-traitance)
- Les éléments de la préparation technique

**Étude de cas**

À partir d'une mise en situation de chantier, approche du contenu d'un ordre de service du maître d'œuvre

**Organiser le dossier financier**

- Les prix et les variations des prix
- La retenue de garantie et la garantie à première demande alternative
- Les avances et la cession ou le nantissement de créances

**Suivre le déroulement du chantier**

- Les dispositions applicables à la vie de chantier
- La gestion des déchets
- Les approvisionnements et le stockage
- Le compte prorata
- Les fiches de conduite et les tableaux de bord
- La prise en compte des avis du CSPS et du CT
- L'acceptation des sous-traitants

**La réunion de chantier**

2<sup>e</sup> jour

**LA GESTION FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE ET LA PHASE DE RÉCEPTION DES TRAVAUX**

**Contrôler les délais et les prestations des entreprises**

**Gérer les modalités de paiement**

- La mise en place de la facturation électronique et ses incidences dans les marchés de travaux
- Les projets de décompte mensuel et les acomptes mensuels

- Le délai global de paiement et les intérêts moratoires
- Les modalités de paiement de la sous-traitance directe et indirecte

**Préparer la fin des travaux**

**Gérer les opérations de réception**

**Clôturer le marché de travaux**

- La procédure du Décompte Général et Définitif (DGD)
- La garantie contractuelle de parfait achèvement et les garanties légales, biennale et décennale
- La levée des éventuelles sûretés financières

**Étude de cas**

À partir d'une mise en situation de fin de chantier, approche du contenu du procès-verbal de réception de travaux

**Quiz aval**

## PLANNING

Paris

17-18 juin 2019

11-12 décembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68227

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)  
1 140 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir les actions à mener lors de la préparation du chantier
- Gérer les délais, le calendrier, l'enchaînement des tâches au cours du chantier
- Identifier les points clés pour suivre la bonne réalisation et la fin du chantier

### PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation générale sur les marchés publics et avoir des notions sur les marchés publics de travaux

### PUBLIC CONCERNÉ

Maîtres d'ouvrage publics et assistants à maîtrise d'ouvrage Ingénieurs ou techniciens assurant un rôle de maître d'œuvre ou de chargés d'opérations au sein d'une administration

# Conduite d'opérations de travaux

Diriger efficacement une opération en fédérant les acteurs

L'opération de travaux comporte des enjeux et des risques importants du fait de la diversité des acteurs, des responsabilités engagées et des investissements lourds pour un maître d'ouvrage. Assurer la bonne conduite d'une opération représente un atout majeur pour sa réussite. Il s'agit de maîtriser les connaissances et méthodes de base pour le management de projet, à savoir appréhender les étapes d'une opération de travaux et la conduire en toute autonomie. Cette pratique requiert la connaissance de la chronologie de toutes les étapes qui s'enchaîneront au fil de l'opération et l'acquisition de réflexes professionnels dans la gestion de projets.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

### LE CONTEXTE ET LES ACTEURS DE L'OPÉRATION

#### Définir l'environnement juridique spécifique de l'opération de travaux

- La spécificité de l'opération de travaux
- le contexte spécifique et les particularismes de l'opération
- les éléments de l'opération en phase amont

#### Comprendre la complexité de l'organisation des acteurs de l'opération

- L'organisation générale et la qualification des partenaires
- Le maître d'ouvrage : définition, rôles et responsabilités
- Le mandataire, le conducteur d'opération, les Assistants à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) : définitions, rôles et responsabilités de chacun
- Le contrôleur technique, le Coordonnateur Sécurité Protection Santé (CSPS), le Coordinateur Système Sécurité Incendie (CSSI) : définitions, rôles et responsabilités de chacun
- La maîtrise d'œuvre : définition, rôles et responsabilités
- Organisation de la maîtrise d'œuvre : les missions
- Les acteurs externes fréquents ou éventuels
- Le montage en phase de programmation : chronologie, programme, enveloppe financière

#### Définir et gérer les études préalables

- La faisabilité technique, le sous-sol, le support foncier, l'existant, les réseaux
- La faisabilité réglementaire, les règles d'urbanisme, les codes, les surfaces
- La faisabilité économique
- Les acteurs des études préalables
- Le préprogramme, le contenu et la rédaction du programme
- La définition de l'enveloppe et l'estimation des travaux
- Définir les processus de l'opération

#### Situer les entrepreneurs et les marchés de travaux

- Le caractère juridique du contrat de louage d'ouvrage
- Le choix d'un processus
- L'allotissement
- La cotraitance et les groupements d'entreprises
- La sous-traitance et les conséquences

#### Maîtriser les études en phase conception

- Les éléments de mission de la maîtrise d'œuvre
  - Les choix et les interfaces avec les marchés de travaux
  - La rédaction des cahiers des charges techniques
  - Les autorisations de construire
- Étude de cas**  
Choix du montage et planification d'une opération à partir d'un programme

2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser la phase de consultation et de passation des marchés de travaux

- Le dossier de consultation
- Les seuils et les différentes procédures
- Développer des stratégies qualitatives à travers des clauses adaptées et le choix des procédures
- L'intégration des variantes obligatoires ou facultatives

#### Organiser la préparation et gérer la phase de réalisation des travaux

- La notification du marché et les ordres de service
- Les différentes réunions : préparation, sécurité, rendez-vous de chantier
- Le compte inter-entreprises
- La traçabilité du déroulement, des événements, des décisions, des délais, des obligations réglementaires...
- Les fiches de conduite d'opération et les tableaux de bord
- La prise en compte des divers avis (CSPS, CT...)
- La gestion du planning « au fil du chantier », les mesures coercitives, les pénalités, calculs et application

- Les modifications de prestations, les travaux supplémentaires, les avenants et leur encadrement
  - La gestion des paiements, acomptes, décomptes, délais
- Étude de cas**  
Organisation du circuit de paiement des entreprises avec respect des délais

#### Maîtriser la réception et clore l'opération

- Les enjeux de la réception, les garanties
- Le déroulement, le contenu et le procès-verbal des OPR
- La proposition et la décision de réception
- Les différents cas de réserves et leur levée
- Les dossiers de fin de chantier, Dossier d'Intervention Ultime sur l'Ouvrage (DIUO) et Dossier des Ouvrages Exécutés (DOE)
- Les projets de décompte, décompte final et Décompte Général et Définitif (DGD)
- Les éléments de clôture technique, administrative et comptable

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68228

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Distinguer le rôle juridique de chaque acteur d'une opération de travaux et identifier ses responsabilités
- Concevoir des méthodes de conduite des opérations de travaux, en intégrant les spécificités des obligations contractuelles
- Développer des stratégies de clauses contractuelles porteuses de qualité lors de la réalisation

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir un minimum de pratique dans le domaine des travaux

## PUBLIC CONCERNÉ

Secteur public / secteur privé  
Responsables d'opération, acheteurs travaux, maîtres d'œuvre, ingénieurs travaux...

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

28-29 mars 2019

10-11 octobre 2019

# Les marchés de conception-réalisation

Confier en un seul marché la conception et la réalisation d'un ouvrage

Instituée comme une dérogation à la maîtrise d'œuvre classique par la loi du 12 juillet 1985 et confirmée par l'ordonnance du 23 juillet 2015 et le décret du 25 mars 2016, la conception-réalisation concentre la conception d'un projet architectural et sa réalisation entre les mains d'une seule entité. Instrument juridique non négligeable, ce marché de travaux est un outil attractif qui répond à des contraintes réglementaires pour la réalisation d'ouvrages : bâtiment ou infrastructure.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Situer le cadre juridique et expliquer la nature « travaux » des marchés de la conception-réalisation

- L'ordonnance du 23 juillet 2015 et le décret d'application du 25 mars 2016 : la conception-réalisation et les marchés publics globaux
- La loi Sapin II du 9 décembre 2016 et le décret du 10 avril 2017 portant diverses dispositions en matière de commande publique
- La loi LCAP du 7 juillet 2016
- La loi ELAN pour les OPH
- Le décret du 5 mai 2017 portant adaptation des missions de maîtrise d'œuvre aux marchés publics globaux

#### Présenter le champ d'application de la conception-réalisation

- Les acheteurs concernés
- Les ouvrages concernés
- La forme des opérateurs économiques : candidature intégrée et groupement d'opérateurs économiques

#### Déterminer le rôle et la responsabilité du groupement

- La composition du groupement
- Les missions du groupement en phase conception
- Les missions du groupement en phase réalisation
- La répartition des missions entre les membres du groupement

#### Identifier l'opportunité du recours à la conception-réalisation au regard des montages contractuels classiques

- L'engagement contractuel sur les coûts et les délais de réalisation
- La garantie d'une meilleure anticipation budgétaire
- L'optimisation d'une meilleure collaboration entre le concepteur et le réalisateur

#### Définir les limites de la conception-réalisation

- La contractualisation anticipée du marché de travaux et des marchés à tranches

- La nécessité d'une définition précise en amont
- L'impossibilité d'enrichir le programme en cours de phase d'étude
- Les clauses d'adaptation et les avenants nécessaires

#### Mesurer le rôle et les responsabilités du maître d'ouvrage

- La programmation ou le recours à un programmiste
  - La nécessité de se doter d'une Assistance à Maîtrise d'Ouvrage Technique (AMOT) solide
  - La vérification des assurances
- Exemple** de configuration du groupement en fonction de la répartition des missions

#### Connaître les autres partenaires

- Le coordonnateur SPS
- Le contrôleur technique
- Le conducteur d'opération

#### Découvrir les nouvelles catégories de marchés globaux de l'ordonnance et du décret

- Les marchés publics globaux de performance
- Les différents marchés publics globaux sectoriels

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Découvrir les procédures de passation des marchés de conception-réalisation

- La procédure adaptée
- La procédure d'appel d'offres restreint
- La procédure concurrentielle avec négociation
- Le dialogue compétitif

#### Dérouler les étapes clés d'une procédure pour un marché de conception-réalisation

- La publicité
- La rédaction des documents contractuels
- Les critères de sélection proposés
- La remise et l'analyse des candidatures
- La remise des offres
  - le niveau de remise des offres (sur APS ou APD)
  - les primes
  - l'audition des candidats

- l'intérêt d'une commission technique
- Les critères d'attribution des marchés
- La composition et le rôle du jury
- L'information des candidats évincés
- La mise au point du marché
- L'avis d'attribution

#### Exécuter le marché de conception-réalisation

- La réception des missions d'étude par phase
  - Le suivi de la réalisation et la responsabilité du concepteur
  - Le rôle de l'AMO
  - Les problèmes liés à l'exécution des travaux (rupture technique : imprévus, notification sur décision, maîtrise d'œuvre...)
- Étude de cas** sur l'exemple d'un marché de conception-réalisation identifiant les clauses d'exécution du marché

#### Réceptionner les ouvrages

- Les opérations préalables à la réception
- Le rôle du concepteur
- La vérification de l'engagement de résultat
- Le prononcé de la réception par le maître d'ouvrage
- Les effets de la réception

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68081

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier les conditions de recours aux marchés de conception-réalisation
- Lister les avantages et les inconvénients de la conception-réalisation
- Gérer les modes de mise en concurrence et le déroulement des procédures

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation relative aux marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables techniques et marchés publics, techniciens, ingénieurs, architectes ou toute personne intervenant dans le processus public

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemple  
Étude de cas

## PLANNING

Paris

27-28 mars 2019

23-24 septembre 2019

25-26 novembre 2019

# L'assurance construction

Identifier les différentes responsabilités des constructeurs

La réception des ouvrages immobiliers ne marque pas la fin des relations juridiques entre les maîtres d'ouvrage et les constructeurs. En effet, au titre du principe de responsabilité, les constructeurs sont tenus de remédier aux désordres qui leur sont déclarés par le maître d'ouvrage par le biais de plusieurs types de garanties. Il lui appartient ainsi de bien connaître le régime juridique de l'assurance construction (responsabilité civile décennale des entreprises ou assurance dommages ouvrage).

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

### LA RESPONSABILITÉ DES CONSTRUCTEURS

#### Cerner la notion de construction

#### Identifier les intervenants à l'acte de construire et la notion de constructeur

#### Analyser les phases d'un chantier

- La Déclaration d'Ouverture de Chantier (DOC)
- La vie du chantier (et de ses voisins)
- La notion de réception (focus sur le Code civil)
- La procédure de réception au vu du CCAG Travaux : des OPR à la décision de réception
- Les différentes décisions possibles : réception, refus de réception, ajournement, réception avec réserve ou avec réfaction de prix
- Décision de réception et désordres apparents
- Retenue de garantie et levée des réserves
- Les conséquences de la décision de réception

#### Connaître les différents types de responsabilités des constructeurs et leur portée juridique

- Les responsabilités en cours de travaux
- Les articles 1792 et suivants du Code civil (GPA, GBF, garantie décennale) et les responsabilités spécifiques
- La réduction jurisprudentielle du champ de la garantie de bon fonctionnement : les alternatives
- Régime de droit public de la responsabilité des constructeurs au regard des maîtres d'ouvrage publics
- Focus sur les clauses prévues au CCAG Travaux
- Champ matériel d'application des garanties et responsabilités
- Gérer la propriété intellectuelle dans les travaux : architecte, équipements, plans...

### Mettre en œuvre la responsabilité des constructeurs – préserver ses intérêts

- Le règlement des sinistres pendant travaux et ceux relevant de la Garantie de Parfait Achèvement (GPA)
  - Le règlement des sinistres en Garantie de Bon Fonctionnement (GBF)
  - Le règlement des sinistres relevant de la garantie décennale
- Étude de cas** sur l'identification des intervenants dans le cadre d'une construction
- Que faire en cas de dérapage sur un chantier ?

2<sup>e</sup> jour

### LES ASSURANCES

#### Présentation sommaire des différentes polices d'assurance construction

- Les assurances de la maîtrise d'ouvrage : Dommages Ouvrage (DO), Contrat Collectif de Responsabilité Décennal (CCRD), Constructeur Non Réalisateur (CNR)
  - Souscrire les assurances
- Étude de cas**  
Mise en adéquation aux besoins

#### La Dommages-Ouvrage : assurance de préfinancement

#### Le contrat collectif de responsabilité décennale (CCRD)

#### Analyser l'obligation d'assurance RC décennale des constructeurs

- Le principe de l'assurance de responsabilité obligatoire, l'obligation d'attestation d'assurance et les sanctions pour défaut d'assurance
- Champ matériel de l'obligation d'assurance responsabilité civile décennale
- Distinction ouvrages soumis / non soumis : quelles conséquences sur les garanties ?
- Les exigences du maître de l'ouvrage à l'égard des constructeurs
- Point de départ des garanties et fin des garanties
- Gérer le contrôle de la souscription et des attestations

### Étude de cas

Les participants sur la base d'un exemple de marché identifieront les clauses et l'étendue des responsabilités civiles grevant les éléments d'un ouvrage

### LES SINISTRES

#### Maîtriser l'hypothèse classique de mise en œuvre des garanties du contrat : la déclaration de sinistre en période décennale

- Rappel : les effets des clauses types issues de l'article L243-1 du CA
- Le sinistre : notion, moment et déclaration
- La déclaration de sinistre : règles de délai, de forme, de procédure
- Gérer la déclaration en fin de garantie
- Réagir face à un refus de garantie
- Le versement de l'indemnité à l'assuré maître de l'ouvrage et ses conséquences

#### Étudier les autres hypothèses de mise en œuvre des garanties du contrat prévues par l'art. L242-1 du CA

- En cas de défaillance du constructeur en cours de chantier
  - En cas de défaillance du constructeur en période de GPA
- Étude de cas** sur l'application des garanties aux ouvrages soumis / non soumis en cas de sinistres

#### Gérer les sinistres TRC

#### Les refus de garanties, le recours direct contre les assureurs des constructeurs

#### Le choix du passage en procédure judiciaire

##### Étude de cas

Sinistre complexe et procédure judiciaire

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68055

🕒 2 jours | 14 heures

🏷️ Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Préparer la rédaction des marchés et contrôler l'efficacité des garanties
- Gérer les sinistres face à l'entreprise qui a conçu, réalisé ou contrôlé les travaux
- Faire valoir ses droits face aux assureurs construction

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale et/ou le droit des assurances

### PUBLIC CONCERNÉ

Techniciens, ingénieurs et personnels de services techniques  
Cadres de l'administration gérant les litiges  
Personnel juridique d'entités publiques ou privées chargé de suivre l'entretien des ouvrages et la gestion des sinistres construction

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

24-25 juin 2019

26-27 novembre 2019

# MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES

## TÉMOIGNAGE

Formation claire, complète, qui permet aux non-initiés de comprendre un achat TIC afin d'effectuer la bonne estimation du besoin, de bien la rédiger et d'avoir un retour optimal. Je conseille largement cette formation.

Samiha Nunes  
AGENCE DE L'EAU RMC

Témoignage d'une participante à la formation  
« Les marchés publics informatiques »  
p. 90

# SOMMAIRE

## MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES

Réf. 68273	Les marchés de fournitures et de services		<b>p. 88</b>
Réf. 68265	Le CCAG-FCS	●	<b>89</b>
Réf. 68034	Les marchés publics informatiques	● ●	<b>90</b>
Réf. 68034BL	Les marchés publics informatiques (en Blended Learning)		<b>91</b>
Réf. 68030	Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG-PI		<b>92</b>
Réf. 68027	Les marchés publics de maintenance (bâtiments, équipements, matériels)	●	<b>92</b>
Réf. 68026	Les marchés publics d'assurance		<b>93</b>
Réf. 68032	Les marchés publics de formation		<b>93</b>
Réf. 68049	Les marchés publics de communication		<b>94</b>
Réf. 68031	Les marchés publics de restauration collective		<b>94</b>
Réf. 68188	Les marchés publics de nettoyage des locaux		<b>95</b>
Réf. 68033	L'achat public d'électricité et gaz naturel		<b>95</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# Les marchés de fournitures et de services

Préparer, passer et gérer efficacement ses achats

Les marchés de Fournitures Courantes et Services (FCS) sont les actes d'achat les plus nombreux réalisés par les acheteurs publics. Pourtant, il convient de ne pas les considérer comme des actes simples. Pour garantir la bonne exécution de ses marchés, il faut veiller au choix du montage contractuel le plus judicieux et à la bonne rédaction des clauses contractuelles à la lumière du CCAG/FCS. La maîtrise de ce dernier permettra une gestion optimale de vos achats courants.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Cerner le cadre général des marchés de fournitures courantes et de services

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application du 25 mars 2016
- Définition des fournitures courantes et des services
- Champ d'application du CCAG-FCS
- Le cas des marchés intégrant différents types de prestations : fournitures, travaux, services...
- Référence au CCAG-FCS et possibilité d'y déroger
- L'ordre de priorité des pièces contractuelles
- Panorama des définitions issues du CCAG-FCS
- Les obligations générales des parties au contrat fixées par le CCAG-FCS
- La répartition des responsabilités entre le pouvoir adjudicateur et le titulaire
- Les cas de cotraitance et de sous-traitance des marchés de services (précisions sur la sous-traitance interdite pour les marchés de fournitures)

#### Apprécier les seuils

- Les différents seuils
- La notion de prestations homogènes
- Les besoins nouveaux

#### Identifier les étapes préalables à la consultation

- Recensement et évaluation des besoins
- Choix de la forme du marché ou recours à l'accord-cadre
- Rappel sur les différentes procédures de passation et focus sur le système d'acquisition dynamique
- Rédaction de l'AAPC et choix des organes de parution
- Les clauses du RC liées à la demande d'échantillons et aux visites sur site
- Le choix du titulaire

#### Étude de cas

Mises en situation sur la définition du besoin et le choix du montage contractuel

#### Appréhender les différentes pièces du DCE et les clauses essentielles

- Acte d'engagement
- CCTP et du CCAP
- Les annexes financières (BPU, DQE, catalogue...)
- Règlement de la consultation

#### Étude de cas

Identifier les clauses clés du CCAP sur la base d'un DCE « fil rouge » de fournitures courantes et services

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Gérer l'aspect financier des marchés

- Le contenu des prix
- La variation des prix
- Les clauses de butoir / de sauvegarde
- L'avance et ses modalités de remboursement
- La fréquence minimale des paiements
- Le contenu de la demande de paiement
- Le règlement partiel définitif et le solde du marché
- La mise en œuvre des pénalités
  - les pénalités de retard
  - les pénalités pour indisponibilité
- Les primes pour réalisation anticipée des prestations
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande

#### Étude de cas

Mises en situation sur le choix de la forme de variation de prix la plus adaptée à son marché

#### Gérer les délais d'exécution du marché et les communications avec le titulaire

- Le début de la relation contractuelle
- Les délais d'exécution
- Les règles de computation des délais
- Les bons de commande d'un accord-cadre
- Les reconductions et affermissement de tranches
- L'intégration des ordres de service et leurs régimes d'application
- Les règles en matière d'échanges avec le prestataire / fournisseur

#### Connaitre les règles spécifiques en matière d'exécution du marché

- Le prêt de matériels confiés au titulaire
- Le stockage, l'emballage et le transport de matériels
- La livraison de matériels

#### Contrôler et réceptionner les fournitures et prestations

- Vérifications quantitatives et qualitatives
  - les vérifications simples ou approfondies
  - les frais de vérification
- Décisions après vérification
  - admission
  - ajournement
  - réfaction
  - rejet
- Focus sur la maintenance et les garanties
  - la distinction entre garantie et maintenance
  - les conditions et modalités de la maintenance dans le CCAG-FCS
  - la période de garantie et sa mise en œuvre

#### Gérer les modifications affectant le marché et sa résiliation

- Les modifications en cours d'exécution
- La mise en demeure
- Arbitrage et règlement amiable des litiges
- La résiliation
  - dates et effets de la résiliation
  - les différentes hypothèses de résiliation
  - la gestion de la résiliation (décomptes, remise des prestations...)

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68273

🕒 2 jours | 14 heures

🏷️ Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Préparer la rédaction et la passation de marchés de fournitures courantes et services
- Analyser le CCAG-FCS pour rédiger les clauses clés de ces marchés
- Gérer la bonne exécution de ses marchés de fournitures courantes et de services

## PRÉREQUIS

Maîtriser les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés et achats  
Agents chargés des achats de fournitures courantes et de services  
Rédacteurs et techniciens concernés par le suivi et le contrôle de ces marchés

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

19-20 juin 2019

13-14 novembre 2019

Les marchés de Fournitures Courantes et Services (FCS) sont les actes d'achat les plus nombreux réalisés par les acheteurs publics. Pourtant, il convient de ne pas les considérer comme des actes simples. Pour garantir la bonne exécution de ses marchés, il faut veiller à la bonne application du CCAG-FCS. La maîtrise de ce dernier permettra une gestion optimale de vos achats courants.

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### Cerner le cadre général des marchés de fournitures courantes et services

- Les cas de recours au CCAG-FCS
- Les marchés intégrant différents types de prestations : fournitures, travaux, services...
- Référence au CCAG-FCS et possibilité d'y déroger
- L'ordre de priorité des pièces contractuelles
- La répartition des responsabilités entre le pouvoir adjudicateur et le titulaire
- Les cas de cotraitance et de sous-traitance des marchés de services
  - précisions sur la sous-traitance interdite pour les marchés de fournitures

##### Analyser la procédure de règlement pendant l'exécution du marché

- Les différents formes et contenus des prix du CCAG-FCS
- La variation des prix
  - actualisation
  - révision (référence ou formule)
- Les clauses butoir et de sauvegarde
- L'avance et ses modalités de remboursement et la différence avec « l'acompte »
- Le contenu de la demande de paiement
- Le règlement partiel définitif et le solde du marché
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande

##### Étude de cas

Mises en situation pour choisir la forme de variation de prix la plus adaptée à son marché

##### Assurer le suivi administratif et technique du marché en toute sécurité

- Le début de la relation contractuelle
- Les délais d'exécution
- Les règles de computation des délais
- Les bons de commande d'un accord-cadre
- Les reconductions et l'affermissement de tranches
- L'intégration des ordres de service et leurs régimes d'application
- Les pénalités de retard et leurs éventuelles remises
- Les modifications du marché en cours d'exécution
- Les dispositions en matière de stockage, transport et livraison de matériels
- Les dispositions régissant le prêt de matériels confiés au titulaire
- Les règles en matière d'échanges avec le prestataire / fournisseur
- Les règles en matière de mise en demeure (mesures coercitives)

##### Contrôler et réceptionner les fournitures et prestations

- Vérifications quantitatives et qualitatives
  - les vérifications simples ou approfondies
  - les frais de vérification
- Décisions après vérification
  - admission
  - ajournement
  - réfaction
  - rejet
- Focus sur la maintenance et la garantie
  - la distinction entre garantie et maintenance
  - les conditions et modalités de la maintenance dans le CCAG-FCS
  - la période de garantie et sa mise en œuvre

##### Étude de cas

Sur la base d'un cas concret, prévoir les modalités de constatation d'exécution des prestations dans son marché

##### Sécuriser la fin anticipée du marché : la résiliation

- Les cas de résiliation prévus par le CCAG-FCS
  - résiliation pour événements extérieurs au marché
  - résiliation pour événements liés au marché
  - résiliation pour faute du titulaire
  - résiliation pour motif d'intérêt général
- Le contenu du décompte de résiliation
- L'exigence de remise des prestations et des moyens matériels permettant l'exécution des marchés
- L'exécution aux frais et risques du titulaire

##### Quiz aval

### PERFECTIONNEMENT

Code : 68265

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Identifier le cadre général des marchés de fournitures courantes et services
- Assurer le suivi administratif et technique du marché en toute sécurité

#### PRÉREQUIS

Maîtriser les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services marchés et achats, agents chargés des achats de fournitures courantes et de services, rédacteurs et techniciens concernés par le suivi et le contrôle de ces marchés, tout agent intervenant dans le processus des achats de fournitures courantes et de services

#### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

### PLANNING

Paris

21 juin 2019

15 novembre 2019

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE  
POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 23 septembre 2019

7 février 2020

# Les marchés publics informatiques

Appréhender la complexité et éviter les écueils

Le domaine de l'informatique présente de nombreuses spécificités et une complexité qui nécessitent la mise en œuvre de méthodologies rigoureuses de préparation des cahiers des charges et de réception des matériels ou logiciels. Avec le CCAG relatif aux technologies de l'information et de la communication (CCAG-TIC), les acheteurs disposent d'un outil spécifique au service de la rédaction du dossier de consultation et de l'exécution des marchés informatiques.

FORMAT

## PRÉSENTIEL



### PROGRAMME

#### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

##### Identifier les spécificités du domaine de l'informatique

- La définition technique du besoin
- L'évolution technologique des produits
- La volatilité des prix des matériels
- La nécessité d'un schéma directeur pour planifier certaines réalisations

##### Maîtriser la méthodologie des achats informatiques

- La démarche de l'acheteur
- La forme du marché
- L'intérêt de l'accord-cadre
- Le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

##### Appréhender la propriété intellectuelle dans les marchés publics informatiques

- Les règles découlant du Code de la propriété intellectuelle
- La propriété du logiciel
- Le régime de la concession ou de la cession

##### Utiliser le CCAG-TIC

- Le champ d'application
- Les clauses générales
- Les clauses spécifiques : utilisation des résultats, maintenance, tierce maintenance applicative, infogérance
- Les pièges à éviter
- Le décryptage de A à Z.

##### Étude de cas

Utilisation du CCAG-TIC dans le cadre d'un différend avec un titulaire portant sur l'une des phases d'exécution du marché

##### Les marchés d'achat de matériels informatiques

- La rédaction d'un marché d'achat de matériels
- Les caractéristiques
- Les erreurs à éviter

##### Exemple

Présentation et commentaires de marchés d'achat de matériels

##### Quiz

2<sup>e</sup> jour

##### Les marchés relatifs aux services

##### Les marchés de maintenance informatique des matériels

- La rédaction d'un marché de maintenance
- Les caractéristiques
- Les étapes de la passation
- Les erreurs à éviter

##### Les marchés de tierce maintenance applicative

- Le cas justifiant la tierce maintenance applicative
- Définir et formaliser des unités d'œuvre
- Les clauses contractuelles à prévoir

##### Exemple

Un marché de tierce maintenance applicative

##### Les marchés d'infogérance

- Les différents types d'infogérance : globale / partielle sur site / à distance d'exploitation / d'application
- Définir et formaliser des unités d'œuvre
- Les clauses contractuelles à prévoir
- Le cadre de la transférabilité et de la réversibilité
- Exemple d'un marché d'infogérance

##### Assurer la rédaction et la gestion des autres types de marchés de service

- Le contrat cloud
  - Les marchés relatifs aux logiciels
  - Les marchés de droit d'utilisation de logiciel standard
  - Les marchés de développement de logiciel spécifique
- ##### Étude de cas
- Analyse critique d'un marché existant

##### Revue des marchés et de la pratique

##### Quiz aval

### PERFECTIONNEMENT

Code : 68034

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Identifier les spécificités des marchés de matériels, de maintenance, de logiciels standard et de logiciels spécifiques
- Analyser les dispositions du CCAG-TIC, rédiger efficacement les documents contractuels
- Choisir la procédure à suivre et assurer le suivi du marché

#### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics et l'environnement TIC

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables informatiques, chefs de projets, acheteurs et techniciens ayant à traiter ou gérer les achats relevant de ce secteur d'activité

#### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemples

Études de cas

### PLANNING

#### Paris

11-12 mars 2019

4-5 juillet 2019

24-25 septembre 2019

26-27 novembre 2019

#### Lyon

27-28 mai 2019

10-11 octobre 2019

### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 12 juin 2019

8 décembre 2020

FORMAT

# BLENDED



## EN DISTANCIEL

### 1 - Questionnaire amont – Évaluation de votre niveau avant la formation

### 2 - Vidéos à télécharger

- Principes et fondamentaux des marchés publics
- Quand conclure un avenant dans un marché public ?

### 3 - Webinaire – (1h30)

#### Les caractéristiques des marchés TIC

- Acquisitions de matériels
- Acquisitions de systèmes d'information
- Marchés de services informatiques
- Maintien en Condition Opérationnelle (MCO)
- Maintien en Condition de Sécurité (MCS)
- Les droits de la propriété intellectuelle (développements et noyau logiciel)

#### Structurer un marché TIC

- Allotissement
- Fractionnement

### 4 – Documents téléchargeables

- Exemple de FEB, Cahier des Charges Fonctionnel (CdCF)

### 5 - Étude de cas à préparer pour la journée présentielle

- Définition argumentée de la structure d'une consultation
- Stratégie de définition de critères d'analyse des offres et de leur pondération

#### Rédaction du plan des principaux documents d'un DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)

## ANALYSER LE CCAG-TIC

- La recette des prestations (rejet, réfaction...)
  - Les clauses spécifiques : utilisation des résultats, maintenance, tierce maintenance applicative, infogérance
  - Les pièges à éviter
- #### Étude de cas
- Utilisation du CCAG-TIC dans le cadre d'un différend avec le titulaire portant sur l'une des phases d'exécution du marché
- Prévenir les différends et les litiges

#### Étude de cas

- Analyse critique d'un marché existant
- Revue des marchés de la pratique

## EN DISTANCIEL

### 7 - Classe virtuelle (45 minutes)

- Évaluation des acquis de la formation
- Échanges et réponses aux questions des participants

### 8 - Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68034BL

🕒 1 jour | 7 heures + distanciel

💰 Tarif : 870 € net (non assujettis)

870 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier les spécificités des marchés de matériels, de maintenance, de logiciels standard et de logiciels spécifiques
- Analyser les dispositions du CCAG-TIC, rédiger efficacement les documents contractuels
- Choisir la procédure à suivre et assurer le suivi du marché

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics et l'environnement TIC

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables informatiques, chefs de projets, acheteurs et techniciens ayant à traiter ou gérer les achats relevant de ce secteur d'activité

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exemples  
Études de cas

## EN PRÉSENTIEL

### 6 - Journée présentielle

- Correction de l'étude de cas
- Réponse aux questions

#### Identifier les spécificités du domaine de l'informatique

- La définition technique du besoin
- L'évolution technologique des produits
- La volatilité des prix des matériels
- La nécessité d'un schéma directeur pour planifier certaines réalisations

#### Maîtriser la méthodologie des achats informatiques

- La démarche de l'acheteur
- La forme du marché
- L'intérêt de l'accord-cadre
- Le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

#### Les grands types de marchés de maîtrise d'œuvre TIC

- Réalisation logicielle
- Maintenance matérielle, logicielle
- TMA
- Infogérance

## PLANNING

Début du distanciel

14 mai 2019

Webinaire 12h00-13h30

21 mai 2019

1 journée en présentiel

29 mai 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

9 septembre 2019

Début du distanciel

12 novembre 2019

Webinaire 12h00-13h30

19 novembre 2019

1 journée en présentiel

27 novembre 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

24 janvier 2020

# Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG-PI

Sécuriser la rédaction et l'exécution de ses marchés

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Identifier les spécificités des marchés de prestations intellectuelles

#### Intégrer les clauses du CCAG-PI

- Présentation des CCAG en général et du CCAG-PI en particulier
- Les définitions
- Les notions de bon de commande et d'ordre de service
- L'encadrement des modalités d'utilisation de données à caractère personnel
- L'intégration de la notion de développement durable
- Les redondances réglementaires
- La prise en compte de la notion de dématérialisation
- Les délais
- Les pénalités
- Les primes pour réalisation anticipée
- Les clauses de résiliation : savoir les estimer

### Étude de cas

Mises en situation par quelques cas emblématiques de dysfonctionnements dans l'exécution des marchés de prestations intellectuelles

2<sup>e</sup> jour

#### Étudier les dispositions du Code de la propriété intellectuelle impactant les marchés de prestations intellectuelles

- Présentation générale du droit de la propriété intellectuelle tel que prévu au Code
- En bref, le droit de la propriété industrielle
- Focus sur le droit de la propriété littéraire et artistique
- La contractualisation de la cession des droits d'auteur : le cas des œuvres autres que les logiciels
- La prise en compte lors de la maîtrise d'œuvre
- La contractualisation de la répartition des droits de la propriété intellectuelle en matière de logiciels

### Cerner les apports des clauses spécifiques à la propriété intellectuelle du CCAG-PI

- L'analyse des clauses relatives au régime des droits (chapitre 5 du CCAG-PI) : savoir faire le choix et en évaluer les conséquences
  - La conduite des prestations par une personne nommée désignée (remplacement)
  - Les modifications de caractère technique en cours d'exécution
  - L'arrêt d'exécution des prestations
  - La réception des prestations
  - La garantie technique des prestations
  - Les sanctions
- Étude de cas**  
Rédaction des clauses clés d'un marché de prestations intellectuelles

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

12-13 mars 2019

23-24 septembre 2019

2-3 décembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68030

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir le cadre légal spécifique des marchés de prestations intellectuelles (droit des marchés publics, Code de la propriété intellectuelle)
- Analyser le détail des clauses du CCAG-PI et leurs conditions concrètes d'interprétation
- Gérer efficacement le suivi d'exécution et la réception

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics et l'environnement de la propriété intellectuelle

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de services, acheteurs, responsables techniques et rédacteurs appelés à préparer ou gérer des marchés comportant des prestations intellectuelles

# Les marchés publics de maintenance (bâtiments, équipements, matériels)

Identifier les enjeux techniques et financiers

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Identifier les enjeux d'une politique de maintenance

- Comprendre la notion de maintenance
- La distinction entre garantie et maintenance
- La définition des besoins en maintenance
- Le recours aux normes
- Les typologies de maintenance et les différents niveaux
- La maintenance préventive (systématique et conditionnelle), corrective, perfective

#### Définir la méthodologie d'achat d'une prestation de maintenance

#### Choisir sa politique de maintenance

- Le choix entre externalisation ou gestion en interne de la maintenance
- Les avantages et inconvénients
- L'analyse amont de l'offre de maintenance en cas d'externalisation

- Les articles 4 et 5 du décret 2016 - 360 du 25 mars 2016
- L'étude de marché et la définition préalable des besoins en cas d'externalisation

### Étude de cas

Sur la base de deux ou trois exemples, les participants réfléchiront sur les natures de maintenance à mettre en place concernant des équipements et ouvrages immobiliers précis

#### Préparer son marché de maintenance

2<sup>e</sup> jour

#### Consulter des prestataires de maintenance

- Les modalités d'appréciation des besoins en matière de maintenance
- Le caractère homogène des prestations
- Le recours possible à une nomenclature (ex : nomenclature CPV)
- Le choix d'une procédure de passation adéquate
- La sélection des candidats
- La visite des sites

- Le choix de critères adéquats de jugement des offres
- La notion de coût global en maintenance

### Étude de cas

Sur la base de quelques exemples d'expression de besoins en matière de maintenance, les participants devront choisir la procédure de passation qui leur semble la plus appropriée

#### Étudier les clauses essentielles d'un marché de maintenance

### Étude de cas

À partir d'un exemple, les participants étudieront un marché de maintenance reprenant tous les éléments de stratégie, de sécurité rédactionnelle et d'économie

#### Les modifications du marché de maintenance en cours d'exécution

#### La fin du marché et le règlement financier

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68027

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir ses besoins en matière de prestations de maintenance et rédiger les clauses du marché
- Choisir le type de marché, la procédure de passation et le mode de dévolution les mieux adaptés
- Gérer efficacement le suivi du marché

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout agent participant à la préparation, à la passation et au suivi des marchés de maintenance

## PLANNING

Paris

25-26 mars 2019

19-20 septembre 2019

17-18 décembre 2019

BEST OF

# Les marchés publics d'assurance

Adapter ses marchés dans un cadre contractuel complexe

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Identifier le cadre légal de l'activité d'assurance

#### Lexique des termes d'assurance

#### Identifier les obligations d'assurance

- Les assurances de responsabilité obligatoires et non obligatoires
- Les assurances de dommages obligatoires et non obligatoires
- Les assurances mixtes
- Les assurances atypiques

#### Connaître les acteurs du marché de l'assurance

- Les acteurs couvrant le risque
- Les acteurs ne couvrant pas le risque
- Les groupements d'opérateurs économiques et la coassurance
- Le mandat de représentation et apéritif

#### Concevoir le marché public d'assurance

- Processus chronologique de la préparation d'un marché public d'assurance
- L'audit d'assurance et la mission d'assistance à la collectivité publique
- La déclaration du risque
- L'allotissement par type de risques

#### Étude de cas

Analyser à partir d'un schéma synoptique de la procédure, le déroulement d'un marché d'assurance avec les contraintes issues de la nouvelle réglementation des marchés publics et du Code des assurances

2<sup>e</sup> jour

#### Rédiger les clauses du marché

- Les clauses d'ordre public issues du droit des assurances et l'interprétation du juge
- Les clauses exorbitantes du droit commun envisageables
- Les clauses à stipuler : le type de risque, la durée et les reconductions, les sinistres, la prime, la résiliation, les composantes du prix...

### Choisir la procédure de passation d'un marché public d'assurance

- Les seuils et leur appréciation
- Les procédures de passation
- L'offre anormalement basse

### Conduire la procédure de mise en concurrence

- La négociation
- La formulation de réserves par les candidats

### Gérer la vie du contrat

- La prise d'effet d'un marché public d'assurance
- Le paiement de la prime
- L'aggravation du risque
- Les modifications des termes du contrat (avenant)
- Le problème du principe de l'exception d'inexécution

### Gérer la fin du contrat

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68026

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier la spécificité du contexte juridique propre aux marchés publics d'assurance
- Conduire la procédure de mise en concurrence
- Gérer l'exécution et la vie du contrat d'assurance

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou du secteur de l'assurance

### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs et responsables des services marchés, des affaires juridiques et directeurs financiers, acheteurs

## PLANNING

Paris

20-21 juin 2019

28-29 novembre 2019

# Les marchés publics de formation

Analyser son besoin, identifier sa stratégie d'achats et préparer sa mise en concurrence

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### LA PRÉPARATION DU MARCHÉ DE FORMATION

#### Définir les principes fondamentaux des marchés publics de formation

- La définition des marchés publics et des accords-cadres
- La mise en concurrence comme principe de base
- L'égalité de traitement des candidats
- L'efficacité de l'achat public

#### Préparer son marché ou accord-cadre de formation

- L'analyse fonctionnelle du besoin de formation au regard de son plan de formation
- L'élaboration des familles homogènes
- L'évaluation des seuils
- L'obligation d'allotir
- La stratégie d'achats la plus adaptée à son besoin
- Les critères de choix et leur pondération

#### Études de cas

Mise en situation sur les familles homogènes et calcul sur les seuils

#### Mise en situation sur

l'allotissement et le choix du type de marché

#### Élaborer le dossier de consultation des entreprises

- L'acte d'engagement
- Le cahier des clauses particulières (administratif et technique)
- Le bordereau des prix
- Le règlement de la consultation

2<sup>e</sup> jour

#### LE DÉROULEMENT DE LA PROCÉDURE

#### Lancer l'avis d'appel public à la concurrence

- Le contenu de l'avis de publicité
- Les délais de publicité
- Les supports

#### Examiner les candidatures et les offres

- Les modalités de passation : le nouveau régime des services spécifiques

- L'étude des candidatures et des offres et leur éventuelle régularisation
- Les grilles d'analyse multicritères
- Les variantes obligatoires / facultatives
- Les tableaux d'analyse des offres
- La négociation
- Le rapport d'analyse des offres
- Le choix de l'offre
- La lettre de rejet des offres non retenues
- Étude de cas : Établissement de la grille d'analyse

#### Attribuer les marchés et les accords-cadres

- L'avis d'attribution
- Les différents délais et leur engagement avant l'attribution

#### Étude de cas « fil rouge »

À partir d'un exemplaire de DCE (accord-cadre), identifier les clauses clés

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

11-12 avril 2019

10-11 octobre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68032

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Recenser les besoins de formation et les retranscrire dans les différentes pièces des marchés publics
- Concevoir une grille d'analyse incluant ces critères et leur pondération, qui permette de faire un choix objectif
- Choisir la procédure la plus adaptée à son achat

### PRÉREQUIS

Connaître les principes généraux des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables des services formation et toute autre personne ayant en charge l'acquisition de prestations de formation

# Les marchés publics de communication

Gérer efficacement ses marchés

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Définir les marchés de communication

#### Identifier le cadre législatif, réglementaire, jurisprudentiel et doctrinal

- Le Code de la commande publique
- L'ordonnance relative aux marchés publics du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016 et le décret modificatif du 10 avril 2017
- La législation applicable aux marchés de communication (Code de la propriété intellectuelle)
- Les dispositions des cahiers des clauses administratives générales (CCAG-FCS et CCAG-PI)

#### Acquérir une méthodologie de définition du besoin

- Évaluation du besoin en matière de stratégie d'acquisition
- Connaissance du secteur permettant une bonne description du besoin

### Choisir la procédure de passation adéquate

- Marché à procédure adaptée (services)
- Appel d'offres
- Procédure concurrentielle avec publicité préalable
- Procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalable
- Dialogue compétitif

#### Étude de cas

Utilisation d'un cas concret fourni par les participants avec adaptation aux procédures de passation

### Adopter la forme de marché adéquate

- Marché public ou accord-cadre
- L'allotissement
- Les marchés à tranches

### Sélectionner des candidatures

- Capacités techniques : obligation de moyens matériels et humains permettant l'exécution du marché avec un niveau de qualité approprié
- Capacités financières

### Choisir l'offre

- Application des critères d'attribution : qualité, performance environnementale, délai, organisation, prix, coût, recommandations des critères environnementaux
- Régularisation des offres

### Conserver une certaine souplesse tout en sécurisant les procédures

- Les marchés complémentaires et similaires
- Les règles de modification du marché en cours d'exécution et le recours aux avenants

### Sécuriser les clauses relatives aux prestations intellectuelles

Exemples de clauses pour un marché comportant des prestations intellectuelles

### Quiz aval

PLANNING

Paris

24 juin 2019

26 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68049

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Expliquer les spécificités des marchés publics de communication
- Identifier les prestations visées, définir ses besoins et rédiger un cahier des charges
- Concilier les exigences du Code de la propriété intellectuelle et du droit des marchés publics

### PRÉREQUIS

Avoir des connaissances ou des pratiques dans le secteur de la communication

### PUBLIC CONCERNÉ

Personnel des services communication, responsables, acheteurs et rédacteurs

# Les marchés publics de restauration collective

Maîtriser leur mode de fonctionnement et leurs contraintes

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### LE CADRE DE LA RESTAURATION COLLECTIVE

#### Connaître le secteur de la restauration collective

#### Maîtriser le cadre juridique de la restauration collective

- Les différents contrats ouverts aux personnes publiques
- Les procédures de passation adaptées à la restauration collective
- La mise à jour de la réglementation des marchés publics : impacts, opportunités à jour des derniers décrets et circulaires
- Les impacts de la loi Alimentation

#### Étudier le cadre opératoire et réglementaire

#### Cerner le cadre économique

#### Appréhender les contraintes techniques et réglementaires

- Les clauses spécifiques
- Les guides du GEM « restauration collective et nutrition »

- Le cadre juridique des règles d'hygiène et de sécurité : respect de la chaîne du froid, ventilation, énergie, production

- La réglementation applicable au personnel des structures de restauration collective

#### Étude de cas

À partir d'une mise en situation, identification du type de contrat retenu et mise en place du planning prévisionnel de la procédure

2<sup>e</sup> jour

#### LE CONTENU DES MARCHÉS DE RESTAURATION COLLECTIVE

#### Identifier les principales clauses à prévoir dans les documents contractuels

- L'objet et la durée du marché
- Les rôles et les responsabilités de chacun
- Le statut du personnel
- Les dispositions réglementaires
- Les dispositions en faveur de la protection de l'environnement
- Le prix des prestations
- Les clauses de révision des prix

- La détermination du prix payé par chacun

- Les modalités de prise en charge et de réclamation

- Le financement des équipements

- Les clauses techniques

- Les pénalités et les modalités d'application

- La résiliation

- La remise en état des installations en fin de contrat

#### Étude de cas

Rédaction de clauses techniques d'un contrat de restauration collective

#### Choisir des critères d'analyse pertinents

#### Organiser d'éventuelles négociations

#### Contrôler et suivre l'exécution du contrat

### Quiz aval

PLANNING

Paris

13-14 mai 2019

5-6 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68031

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir la restauration collective, ses secteurs d'activité, le marché fournisseurs, son mode de fonctionnement
- Examiner les éléments essentiels de rédaction des documents contractuels
- Contrôler et suivre efficacement l'exécution du contrat

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique des marchés de restauration collective

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant à concevoir et à passer des contrats de restauration collective, ou à en assurer le suivi ou le contrôle

# Les marchés publics de nettoyage des locaux

Intégrer les spécificités de ce marché

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre les enjeux et les spécificités d'un marché de nettoyage

#### Analysier son besoin

#### Déterminer la stratégie de consultation qui en résulte

- Mettre en place le contrat le plus adapté aux fonctionnalités retenues
- Les apports du CCAG-FCS et les éventuelles dérogations à y apporter
- La prise en compte du développement durable
- La durée du marché ou de l'accord-cadre
- Le principe de la reconduction tacite, sauf clause contraire
- Les éléments de contrôle de qualité et les sanctions correspondantes
- L'équilibre financier du marché à travers le régime de prix correspondant

- Élaboration d'une stratégie d'intéressement du type « gagnant/gagnant »

#### Préparer le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

##### Étude de cas

Choix des critères de jugement pertinents en matière de marché de nettoyage

2<sup>e</sup> jour

#### Identifier les contraintes légales liées à la convention collective

#### Exécution et suivi du marché

- L'organisation des prestations
- L'encadrement du personnel
- La mise à disposition de locaux par le pouvoir adjudicateur
- Les équipements nécessaires à l'exécution des prestations
- La continuité des prestations de nettoyage
- Vérifications et moyens de contrôle de la qualité des prestations : bilans, audits...

- Modalités de mise en place par la personne publique et par le titulaire du processus de contrôle et de traitement des prestations non ou mal exécutées
- Référé-constat, expertise
- Pénalités : modalités de mise en œuvre
- Paiement, référé-provision
- Les modifications possibles apportées au marché de nettoyage
- Fin anticipée du marché
- Conditions de reconduction selon le dispositif contractuel
- Clauses de transfert du personnel

##### Étude de cas

Analyse d'un marché de nettoyage  
Le recours possible à un clauseur  
Construction d'un CCAP de nettoyage à partir d'un exemple de CCTP

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68188

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir le contexte économique et technique de la profession
- Établir des cahiers des charges pertinents et mener une analyse réaliste du besoin
- Sécuriser la gestion du marché

### PRÉREQUIS

Connaissance générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout agent participant à la préparation, à la passation et au suivi d'exécution des marchés publics de nettoyage des locaux

## PLANNING

Paris

4-5 juin 2019

7-8 novembre 2019

# L'achat public d'électricité et de gaz naturel

Organiser efficacement la mise en concurrence de ses fournisseurs

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Connaître le paysage énergétique libéralisé

- Du monopole à la concurrence
- L'approvisionnement en énergie : la concurrence
- L'acheminement de l'énergie : le service public
- La fourniture de l'énergie : la coexistence de deux secteurs
- La Commission de Régulation de l'Énergie
- Où trouver l'information ?

#### Identifier le nouveau cadre d'achat

- Le contrat unique en électricité
- Les conditions standard de livraison de gaz
- Le contrat de livraison direct de gaz
- L'organisation des relations

#### Les obligations de souscrire une offre de marché

#### Préparer sa procédure

#### d'achat d'électricité et de gaz

##### Étude de cas

Bâtir son CCTP

2<sup>e</sup> jour

#### Choisir sa stratégie d'achat

- Le regroupement entre acheteurs
- La durée du marché
- L'allotissement d'un marché d'énergie
- Le marché « ordinaire » et l'accord-cadre à bons de commande
- L'accord-cadre avec les marchés subséquents

##### Étude de cas

Optimiser les prix en réduisant les délais

#### Maîtriser les composantes du prix de l'énergie

- L'importance des coûts régulés
- Le TURPE
- L'ATRD
- L'ATRT
- Le stockage en gaz
- La capacité en électricité
- Le soutirage physique des responsables d'équilibre

##### Retour d'expérience

Les avantages comparés de différentes formules d'indexation

#### Élaborer sa clause de prix

#### Gérer l'achèvement d'une procédure d'achat

- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Les possibilités d'abandon de procédure
- La procédure de changement de fournisseur
- Les cas nécessitant une intervention spécifique

#### Exécuter un marché d'énergie

- Les engagements de l'acheteur
- La défaillance du fournisseur
- La mise en cause des responsabilités

#### La fiscalité propre à l'énergie

- La TVA
- La CTA
- Les TCFE
- La CSPE
- La TICGN

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

1<sup>er</sup>-2 avril 2019

19-20 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68033

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les obligations pesant sur la structure publique acheteuse d'énergie
- Sécuriser le volet juridique et technique de son cahier des charges
- Mutualiser ses besoins avec d'autres acheteurs
- Piloter efficacement son marché

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Élus, décideurs, directeurs d'établissements et directeurs généraux des services  
Acheteurs, négociateurs, ingénieurs, techniciens et comptables participant au processus d'achat, de gestion ou de contrôle de marchés énergétiques

# 07 MONTAGES COMPLEXES



## TÉMOIGNAGE

Formation complète qui m'a permis de comprendre un certain nombre d'enjeux majeurs pour mon établissement

Marie-Élise S.

S.A. dans le secteur du logement social

Témoignage d'une participante  
à la formation « Les contrats de coopération  
public-public » p. 99

# SOMMAIRE

## MONTAGES COMPLEXES

Réf. 68120	Bien choisir son montage contractuel	●	<b>p. 98</b>
Réf. 68266	Les contrats de coopération public-public		<b>99</b>
Réf. 68144	Les marchés publics globaux de performance		<b>99</b>
Réf. 68128	Le marché de partenariat		<b>100</b>
Réf. 68217	Le suivi d'exécution des marchés de partenariat		<b>100</b>
Réf. 68233	L'essentiel des règles des contrats de concession		<b>101</b>
Réf. 68145	Les contrats de concession		<b>101</b>
Réf. 68088	Les Délégations de Service Public (DSP)		<b>102</b>
Réf. 68066	Les règles d'occupation de la domanialité publique et privée		<b>103</b>



### **NOUVEAU**

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### **BEST-OF**

Formation plébiscitée par nos clients



### **DIGITAL**

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### **RÉGION**

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# Bien choisir son montage contractuel



Les différents types de contrats pour son projet

Opter pour le contrat public le plus pertinent et le plus adapté à son projet est essentiel compte tenu des enjeux politiques, financiers et juridiques. Dans le contexte actuel du nouveau Code de la commande publique, l'acheteur public se doit de bénéficier d'un panorama exhaustif de ces différents contrats et des outils lui permettant d'aboutir à un choix optimum pour chaque besoin.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Connaitre les principes du droit des contrats

- Le Code de la commande publique
- L'ordonnance du 29 janvier 2016 et son décret du 1<sup>er</sup> février 2016 relatif aux contrats de concession
- L'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- Le décret modificatif du 10 avril 2017
- Le décret du 5 mai 2017 portant l'adaptation des missions de maîtrise d'oeuvre aux marchés publics globaux
- Les grands principes du droit des contrats administratifs
- La réglementation encadrant les montages juridiques complexes en matière de constructions publiques
- Le montage le plus adapté aux besoins du pouvoir adjudicateur
- Les rôles, les droits et les responsabilités des principaux intervenants dans le cadre des différents montages

#### Mettre en place une méthodologie de travail sur les différents types de contrats en fonction de leurs conditions de recours

- Le principe de l'évaluation préalable et les dispositions du décret du 10 avril 2017
- La faisabilité et l'opportunité
- La méthode FFOM (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)
- L'analyse des risques
- La concertation
- La démarche en coût global (dépenses, recettes, coûts directs, indirects...)
- La prise de décision
- La pertinence d'une assistance à maîtrise d'ouvrage (la déclinaison dans un cahier des charges)

#### Examiner les procédures de passation induites par chaque montage contractuel

- Les marchés publics
    - les marchés de travaux, de fournitures et de services
    - les différentes formes de contrats : marchés allotis, marchés à tranches optionnelles, accords-cadres à bons de commande, accords-cadres et marchés subséquents
    - les différentes procédures (appel d'offres, procédure concurrentielle avec publicité préalable)
    - les marchés publics globaux (les marchés de conception-réalisation et de conception-réalisation-exploitation-maintenance)
    - le dialogue compétitif
    - le partenariat d'innovation
  - Les délégations de service public
  - Les contrats de concession
  - Les marchés de partenariat
  - Les baux emphytéotiques administratifs
  - Les « conventions d'occupation du domaine public »
- Étude de cas** sur la construction d'un immeuble de logement

#### Choix du montage contractuel et de la procédure de passation

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Analyser la pertinence du montage contractuel, au regard...

- De l'étendue de la mission confiée (conception, réalisation de travaux, exploitation d'un service public, contrat global...)
- De la maîtrise d'ouvrage publique
- De la durée du projet
- Des procédures à mettre en œuvre
- Des délais de réalisation du projet
- Des coûts induits
- Des ressources disponibles
- De la valorisation de l'équipement public
- Du financement de l'opération
- Du risque juridique

#### Identifier les combinaisons possibles en fonction du projet

##### Étude de cas

Analyse des différentes combinaisons possibles en fonction du projet à lancer, détermination des indicateurs de choix des contrats

#### Identifier les clauses essentielles à intégrer en fonction du montage retenu

- Les clauses relatives à l'objet du contrat, à la durée
- Les clauses relatives au partage des risques et des responsabilités
- Les clauses relatives à l'exécution financière et administrative...

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68120

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier les différentes spécificités des contrats publics
- Distinguer les montages contractuels pertinents sur les plans financier, technique et juridique
- Sélectionner la solution contractuelle en adéquation avec son besoin

## PRÉREQUIS

Connaissance du droit de la commande publique

## PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs et responsables des services achats, acheteurs, juristes, élus, toute personne intervenant dans le choix du montage contractuel

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas  
Illustrations et débats

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment choisir la forme de marché applicable à son besoin ?
- Quelle procédure de marché public choisir ?

## PLANNING

Paris

11-12 juin 2019

18-19 novembre 2019

# Les contrats de coopération public-public

Sécuriser le recours aux contrats in house

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Définir la notion de « coopération public-public »

- Les différentes dispositions
  - in house inversé
  - in house entre entités contrôlées
  - in house conjoint
- Contexte juridique européen et national
- Avantages du dispositif

#### Préciser les caractéristiques de la quasi-régie

- Le contrôle analogue
- Le taux de 80 %
- L'interdiction de toute participation directe de capitaux privés dans l'entité de contrôle (cas particulier des OPH)
  - définition de la notion de participation directe
  - principe : interdiction
  - exception : cas particulier de l'organisme HLM (articles 12/17 directive 2014/24 UE du 26.02.2014) - les 4 scénarios

#### Étude de cas

Définir dans quelle mesure une collectivité territoriale peut recourir à la quasi-régie, identifier les critères à vérifier en amont et les recours pour bénéficier de la quasi-régie quand ces critères ne sont pas remplis

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Comprendre le mécanisme de la coopération verticale

- Définition de la coopération verticale
- Les conditions nécessaires
- Les pouvoirs adjudicateurs
- Les organismes HLM
- Rappel du contrôle analogue

#### Cerner les enjeux de la coopération horizontale entre pouvoirs adjudicateurs

- Définition de la coopération horizontale
- Les conditions nécessaires
- Les pouvoirs adjudicateurs concernés
- La distinction entre les deux coopérations
- Les formes juridiques hébergeant les deux coopérations
- Choix de la structure

#### Identifier les insuffisances de la coopération public-public

- Le risque de requalification en cas de mise en concurrence obligatoire
- L'annulation
- L'indemnisation

#### Études de cas

Définir la notion de contrôle analogue dans le cadre de la coopération verticale  
Définir dans quelle mesure deux collectivités territoriales peuvent échapper à la mise en concurrence et recourir à la coopération horizontale

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris  
22-23 mai 2019  
7-8 octobre 2019

## EXPERTISE

Code : 68266

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir les différentes formes de quasi-régie
- Identifier les critères permettant de recourir à la coopération public-public
- Identifier les enjeux pour les personnes publiques et privées : la non-application de la règle de la commande publique

### PRÉREQUIS

Connaître les règles de la commande publique

### PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, acheteurs publics des administrations et notamment des OPH, ou toute autre personne amenée à intervenir dans la préparation et la passation des marchés publics et des contrats de concession de travaux et/ou de services

# Les marchés publics globaux de performance

Tirer parti de ce nouveau contrat

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender le cadre juridique de ce nouveau type de marché

- La loi dite « Grenelle I »
- La déclinaison du contrat de performance énergétique
- L'ordonnance du 23 juillet 2015, son décret d'application du 25 mars 2016, le Code de la commande publique...
- La loi MOP et ses effets sur la passation des marchés globaux de performance
- La loi LCAP du 7 juillet 2016
- La loi Sapin II
- Le décret du 5 mai 2017 portant l'adaptation des missions de maîtrise d'œuvre

#### Définir ce type de marché et son champ d'application

- Les marchés publics de conception, de réalisation et d'exploitation ou de maintenance
- Les objectifs de performance et leur influence sur la rémunération

- Les enjeux financiers et qualitatifs : un outil d'optimisation des achats
- Les conditions de recours

#### Situer ce contrat global dans l'environnement contractuel

- Comparaison avec les autres formes contractuelles de droit public
  - le marché de partenariat
  - le marché de conception-réalisation
  - les délégations de service public
  - la VEFA
- Les aménagements à la réglementation des marchés publics
  - la dérogation à l'obligation d'allotissement
  - la dérogation à la loi MOP en matière de séparation des missions de conception et de réalisation
- Les caractéristiques des contrats globaux

#### Études de cas

Marché de performance portant sur l'externalisation des liaisons téléphoniques et data. Marché de performance sur l'externalisation du système d'impression

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Identifier les clauses clés à insérer dans le dossier de consultation des entreprises

#### Gérer le déroulement de la mise en concurrence

- L'estimation des seuils
- Le choix de la procédure
- L'avis de publicité et le règlement de la consultation
- L'analyse des candidatures
- L'analyse des offres
- L'achèvement de la procédure
- Le régime des primes

#### Étude de cas

Computation des seuils

#### Suivre la bonne exécution du marché

- La planification du suivi
- Les modalités du suivi et l'évaluation de la performance
- Les sanctions de la contre-performance

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68144

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Indiquer les conditions de recours à ce nouveau type de marché et ses enjeux
- Identifier les clauses clés du marché
- Gérer le déroulement de la mise en concurrence

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de bureau des marchés, acheteurs, rédacteurs, juristes ou toute autre personne des secteurs public ou privé souhaitant connaître ce nouveau type de marché public

## PLANNING

Paris  
17-18 juin 2019

12-13 novembre 2019

# Le marché de partenariat

Maîtriser les mécanismes contractuels

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender l'environnement de ce type de marché

- Du contrat de PPP au marché de partenariat instauré par l'ordonnance du 23 juillet 2015
- L'apport de la loi Sapin II

#### Analyser les spécificités de ce nouveau type de marché

- Le caractère dérogatoire du marché de partenariat
- Le caractère global du marché de partenariat
- Le contrat administratif par détermination de la loi
- Le marché de partenariat, un outil d'externalisation
- L'évolutivité internalisée du marché de partenariat
- Le caractère externalisateur du marché de partenariat

#### Comparaison synthétique du marché de partenariat avec les autres formes contractuelles

#### Recourir à un marché de partenariat

## 2<sup>e</sup> jour

#### Connaître les règles de publicité et de mise en concurrence

- L'application des principes fondamentaux de la commande publique
- Les seuils et leur évaluation
- Les seuils de publicité et de mise en concurrence
- Les procédures de passation
- L'intervention de la MAFI et du ministre de l'Économie et du budget
- Les spécificités tenant aux interdictions et aux critères d'attribution
- Les formes de candidatures et leur qualité
- Le classement et l'attribution
- La signature et la fin de procédure

#### Analyser point par point les clauses du marché de partenariat

#### Gérer les évolutions et les modifications du marché de partenariat

#### Décrypter la fin du marché de partenariat

- La fin de vie normale du marché et le devenir des biens
- La fin anticipée du marché
- La défaillance du partenaire
- L'indemnisation des titulaires dont les contrats font l'objet d'une annulation ou résiliation judiciaire
- Les conséquences au niveau patrimonial
- Les conséquences au niveau des engagements bancaires et ceux avec les investisseurs
- Les conséquences au regard des garanties dues par le partenaire défaillant
- Les conditions de substitution du partenaire défaillant
- La défaillance du partenaire et la cession de créances
- La défaillance et les garanties de la dette
- La cession de marché

#### Étude de cas

Élaboration d'une « esquisse » de clausier de marché de partenariat à partir d'un exemple choisi au cours de la formation

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68128

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Analyser l'économie du contrat de partenariat et son champ d'application
- Distinguer les particularités inhérentes à la passation de ces contrats

### PRÉREQUIS

Connaître les grands principes de la commande publique

### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs généraux des services  
Directeurs de services financiers et juridiques  
Directeurs de services techniques  
Toute personne impliquée dans un projet de marché de partenariat

## PLANNING

Paris

17-18 juin 2019

2-3 décembre 2019

# Le suivi d'exécution des marchés de partenariat

Garantir la bonne exécution des prestations

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Connaître le cadre juridique des marchés de partenariat

- De l'ordonnance 2004 à l'ordonnance « marchés publics » du 23 juillet 2015
- Les apports de la réforme des marchés publics
- La loi Sapin II et le décret du 10 avril 2017

#### Comparer le marché de partenariat et ses contrats voisins

- Les contrats de concession
- Le BEA
- Le marché global de performance

#### Maîtriser et analyser le contenu du marché

- L'étendue des missions confiées au partenaire : élément substantiel au bon suivi du marché
- La maîtrise d'ouvrage confiée au partenaire et ses effets sur le suivi et le contrôle de la bonne exécution du marché
- Le lien rémunération / performance

- Le partage des risques et ses effets sur l'exécution du marché
- La valorisation du patrimoine de la personne publique par le partenaire
- Les documents constitutifs du contrat
- Rappel du contenu minimum obligatoire d'un marché de partenariat
- Les outils pour maîtriser le contrat

#### Contrôler les prestations du titulaire du marché

#### Sanctionner le titulaire du marché

- Automatiser les sanctions financières en fonction de la performance atteinte : un moyen de responsabilisation du partenaire
- L'éventail des sanctions
- La mise en œuvre des sanctions

#### Gérer les aléas et évolutions du marché

- Les motifs d'évolution du contrat
- La démarche opérationnelle de modification

- La formalisation juridique des modifications du contrat

#### Suivre les aspects comptables et financiers du marché

- La cristallisation des taux
- La rémunération du titulaire
- La fiscalité des marchés de partenariat
- La comptabilisation des marchés de partenariat

#### Appréhender la fin du marché

- La fin de vie normale du contrat et le devenir des biens
- La bonne gestion du plan GER
- La fin anticipée du contrat

#### Études de cas

Analyse d'un clausier et identification des risques  
Mise en œuvre d'une modification du contrat (fiche modificative et avenant)

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68217

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Expliquer l'économie du marché de partenariat et ses spécificités au regard des autres contrats et marchés de la commande publique
- Gérer le suivi technique, administratif et financier de ces contrats

### PRÉREQUIS

Connaître les grands principes de la commande publique

### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs généraux des services  
Directeurs de services techniques, juridiques et financiers  
Chefs de projet et personnel impliqués dans le suivi d'exécution de marchés de partenariat

## PLANNING

Paris

15 mai 2019

4 octobre 2019

# L'essentiel des règles des contrats de concession

Une journée pour analyser la réglementation

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Rappeler l'orientation générale de la réforme des contrats de concessions

- Contexte et objectifs communautaires
- Adaptation au contexte français
- le contexte initial : dualité concession de travaux / délégation de service public
- vers l'unification... (renvoi à la concession dans le CGCT)
- ...et l'harmonisation du cadre juridique national au regard de la directive Concessions et de la jurisprudence communautaire
- Calendrier de la prise d'effet de l'ordonnance, du décret et de la loi Sapin II

#### Identifier le socle commun du droit des contrats de concession

- La définition de la concession
- Les exceptions (communications électroniques, eau, « in house »..., les activités expressément exclues)
- Harmonisation organique et matérielle

- les travaux et services
- la fin de la dualité travaux/ services
- le maintien des DSP « exceptions françaises »
- les personnes morales publiques ou privées (SPL...)

#### Maîtriser les règles de passation fixées par le décret

- Les règles de sélection et d'attribution
  - Les règles de passation
  - Analyser les candidatures et les offres
- Exemple**  
Présentation d'un contrat de concession

#### Attribuer le contrat et sécuriser l'achèvement de la procédure et du démarrage du contrat

- La communication aux candidats évincés
- Le délai de stand-still
- La notification
- L'avis d'attribution obligatoire

#### Encadrer l'exécution de la concession : les points de vigilance

- Exécution *intuitu personae*... mais ouverture aux sous-traitants PME
- L'information de l'autorité concédante : le rapport produit par le concessionnaire
- L'open data : la mise en ligne d'informations par le concédant

#### Gérer les modifications et avenants au contrat

- Les modifications
- les 6 cas fixés par le décret
- le seuil des 50 %
- Les avenants
- Analyse de la « souplesse contractuelle » accordée : fixation objective de l'étendue des modifications et avenants
- Le changement de concessionnaire
- L'impact du RGPD

#### Sécuriser la fin anticipée du contrat

- La possibilité d'introduire une clause d'indemnisation du contrat en cas de résiliation
- Les conditions de résiliation
- L'indemnisation

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68233

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Intégrer tous les changements induits par les textes relatifs aux contrats de concession
- Identifier les impacts et les enjeux de cette réglementation spécifique

### PRÉREQUIS

Connaître l'ancienne réglementation des concessions de travaux et des délégations de service public ou avoir une pratique dans ce domaine

### PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, acheteurs publics ou toute autre personne amenée à intervenir dans la préparation et la passation d'une concession de travaux et/ou de services

## PLANNING

Paris

14 juin 2019

29 novembre 2019

# Les contrats de concession

Décrypter en deux jours les mécanismes du contrat

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Cerner le cadre juridique des contrats de concession

- La directive 2014/23/UE sur l'attribution de contrats de concession
- L'ordonnance du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession et de son décret d'application du 1<sup>er</sup> février 2016
- La loi SAPIN II du 9 décembre 2016
- Le champ d'application
- Les mesures rétroactives

#### Distinguer les contrats de concession au regard des autres contrats administratifs

#### Identifier les spécificités du contrat de concession

- Le droit d'exploiter un ouvrage ou un service
- L'absence de délégation de la maîtrise d'ouvrage
- La délégation d'un service public
- Le mode de rémunération
- La définition du risque
- Les obligations du concédant

- Les obligations du concessionnaire
- Les secteurs concernés et exclus

#### Maîtriser la procédure de passation

- Seuils et méthodes de calcul de la valeur estimée des concessions
- Les dérogations au recours du « in house »
- La notion d'entreprise liée
- Le principe de mise en concurrence / publicité
- Les atteintes au principe de mise en concurrence
- Durée de la concession et impact sur les investissements

#### Étude de cas

Définir les besoins, lancer et sécuriser le lancement d'un contrat de concession

2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser la procédure d'attribution

#### Encadrer l'exécution des contrats de concession

- L'amélioration de la transparence
- Le lanceur d'alerte et l'agence anticorruption

- La sécurisation de l'exécution des contrats de concession par des tiers

#### Étudier les 5 cas de modification des contrats de concession en cours d'exécution

#### Gérer la fin du contrat de concession

#### Mesurer les risques contentieux

##### Étude de cas

Mise en situation sur la modification d'un contrat de concession signé avant l'entrée en vigueur des textes réglementaires

#### Mettre fin à un contrat de concession par anticipation et maîtriser le risque contentieux

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68145

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre général des contrats de concession
- Gérer la procédure de passation et l'exécution d'un contrat de concession en toute sécurité
- Anticiper les évolutions à venir

### PRÉREQUIS

Connaissance et/ou pratique des contrats administratifs

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs publics, responsables de service contrôle et juridique, juristes ou tout agent d'une cellule juridique, cadres territoriaux

## PLANNING

Paris

27-28 mai 2019

15-16 octobre 2019

# Les Délégations de Service Public (DSP)

Externaliser ses services publics en toute sécurité

Les contrats de délégation de service public, outils juridiques et financiers incontournables, constituent un mode de gestion pertinent pour les services publics déléguables. Les principes et les modalités des DSP restent mal connus. Même si la transposition de la directive Concessions de travaux et de services par ordonnance est venue rassembler en un unique texte les règles communes à l'ensemble des contrats de logique concessive, la notion de DSP est toutefois maintenue pour les collectivités territoriales, leurs groupements et leurs établissements publics.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender le nouveau régime des concessions

- L'impact de la directive Concessions de 2014, de l'ordonnance du 29 janvier 2016 et de son décret d'application du 1<sup>er</sup> février 2016 relatifs aux contrats de concession
- Les textes législatifs et réglementaires applicables
- l'ordonnance concession et son décret d'application
- Différencier les contrats de DSP des autres types de contrats (marchés publics, BEA, AOT)
- Différencier les DSP au sein des contrats relevant de l'ordonnance « Concessions »
  - Concession de travaux
  - Concession de service public
  - la DSP : notion maintenue pour les collectivités territoriales mais remplacée par « concession de service public » pour l'État
- DSP et concession d'aménagement à la lumière de l'ordonnance « Concessions »
- DSP et subdélégation

#### Identifier les cas de recours et les caractéristiques des DSP

- Les parties au contrat de DSP
- La notion de service public, élément au cœur de la qualification des contrats de DSP
- les activités déléguables : champ potentiel, exemples et limites
- le « service public » : élément de distinction entre DSP et « concession de service non-public »
- L'évaluation du risque d'exploitation : la rémunération du délégataire substantiellement liée aux résultats de l'exploitation, critère au cœur de la qualification des DSP

#### Intérêt et importance économique de la gestion déléguée

#### Différencier les principaux types de contrats de DSP (caractéristiques, avantages et inconvénients)

- Concession
- Affermage
- Régie intéressée

#### Maîtriser les grandes étapes de la procédure de DSP

- Distinction de la procédure en fonction des seuils
- Les avis préalable (CCSP2, CTP)
- La commission de DSP
- Les étapes de la procédure de DSP : publicité, critères de choix, analyse des offres, libre choix de l'exécutif...
- Tirer parti de la phase de négociation
- L'information des candidats évincés
- Modalités spécifiques de publication de l'avis d'attribution

#### Étudier la spécificité de la procédure applicable aux concessions de travaux publics

- Modalités de publicité
  - Délais de mise en concurrence
  - Déroulement de la procédure de mise en concurrence
  - Règles de notification...
- Étude de cas**  
Élaboration du planning prévisionnel d'une procédure de DSP

2<sup>e</sup> jour

#### Consolider la sécurité juridique des contrats de DSP : focus sur les clauses à insérer

- Objet et durée du contrat : le principe d'une durée limitée des contrats de concession
- Périmètre du service délégué
- Tarifs applicables aux usagers, la question des tarifs « préférentiels »
- Rémunération du délégataire : part fixe et part variable, la question de la subvention d'équilibre
- Les autres clauses liées aux relations financières entre le délégant et le délégataire
- Régime des biens : les biens de retour, les biens de reprise et les biens propres
- Régime des avenants à la lumière de l'ordonnance « concession »
- Pénalités...

#### Modifier le contrat initial : légalité et procédure

- Avenant prorogeant la durée du contrat
- Autres types d'avenants autorisés : avenants nommés et innomés
- La question de l'évolution des tarifs et sa répercussion dans le contrat

#### Gérer la fin du contrat de DSP

- Les différents types de résiliations et éventuelles indemnités du délégataire
- La sécurisation de l'indemnisation en cas d'annulation, résolution ou résiliation prononcée par le juge : clause dissociable du reste du contrat
- Le sort du personnel affecté au service public délégué : étude du Code du travail et de la jurisprudence
- Les sanctions financières

#### Assurer le contrôle du contrat de DSP

- Le contrôle annuel
- cadre réglementaire, limites et moyens
- respect des engagements, principe d'organisation et de gestion des services publics
- éléments réglementaires et autres éléments clés devant figurer dans le rapport annuel
- Le contrôle financier
- Le contrôle de la qualité du service
- Les sanctions éventuelles

#### Appréhender le contentieux de la délégation

- Type de recours
  - Pouvoirs du juge
  - Mesures de prévention des litiges
- Étude de cas**  
Étude des clauses d'une convention de DSP

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68088

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les cas de recours et les avantages et inconvénients des DSP
- Gérer les principales étapes de la procédure de passation et de gestion des contrats de DSP
- Identifier les principaux écueils et les contentieux les plus fréquents

## PRÉREQUIS

Connaître les grands principes de la commande publique

## PUBLIC CONCERNÉ

Agents des collectivités territoriales et des EPL chargés d'assurer la préparation et la gestion des conventions de délégations de service public

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

18-19 mars 2019

3-4 octobre 2019

# Les règles d'occupation de la domanialité publique et privée

Valoriser les patrimoines publics

Avec la reconnaissance des droits réels à l'occupant (AOT ou BEA), le droit domanial a permis la valorisation de la propriété publique et privée des personnes publiques.

Les domaines public et privé des personnes publiques restent une assise à beaucoup d'activités économiques. C'est pourquoi l'ordonnance du 19 avril 2017 a introduit de nouvelles règles pour la passation de contrats concernant l'exercice d'une activité économique sur la propriété publique. Les décideurs publics doivent appréhender toutes les modalités des instruments prévus par la réglementation.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler les apports de la réforme de la commande publique

- La disparition des contrats aller-retour (AOT et BEA)
- conséquences sur les contrats en cours
- statut des AOT et BEA qui ne sont pas aller-retour
- dissociation des contrats de la commande publique / contrats domaniaux : mieux définir les besoins (reclassification)
- L'adossement automatique des contrats domaniaux aux contrats de la commande publique

#### Définir et distinguer le domaine public du domaine privé

- Introduction : généralités sur le patrimoine public
- Le CG3P adopté par l'ordonnance 2006-460 du 21 avril 2006
- une simplification et une unification des dispositifs législatifs disparates
- un tournant vers la notion de « la propriété publique »
- le CG3P, un dispositif transversal couvrant tous les biens (meubles et immeubles) de toutes les personnes publiques
- le CG3P, code s'articulant suivant le cycle de vie d'un bien : acquisition, administration, aliénation ou cession
- les différentes catégories du domaine public
- Le CG3P modifié par l'ordonnance 2017-562 du 19 avril 2017
- obligation de publicité et de mise en concurrence des autorisations d'occupation impliquant l'exploitation économique du domaine
- durée d'AOT portant sur une exploitation économique fixée dans le respect de la périodicité de mise en concurrence et l'amortissement des installations
- extension du déclassement anticipé du domaine public aux collectivités territoriales

- le déclassement anticipé d'un bien du domaine public artificiel (art. 2141-2 CG3P) encadré par des garde-fous
  - nouvelle procédure de déclassement rétroactif des actes de disposition
  - Le champ d'application du CG3P
  - le critère organique
  - le critère matériel : la propriété publique
  - Les critères du domaine public depuis le CG3P
  - la propriété des personnes publiques visées
  - l'affectation à l'usage direct du public ou du service public
  - l'aménagement indispensable
  - Les enjeux de la distinction domaine public/privé
  - Le domaine public virtuel, le domaine public global, l'accessoire
  - La distinction propriété-domanialité
  - La protection du domaine public
  - Le domaine public en vertu de la loi (routier, aéroportuaire, fluvial, mobilier...)
  - Le domaine privé (le cas des immeubles de bureaux)
- Étude de cas**  
Exercices de définition autour d'exemples (hôpital, SDIS, bailleur social, collectivité territoriale)

#### Connaître le régime de circulation du bien

- Les biens vacants et sans maître
  - Le classement-déclassement, les échanges
  - Les nouvelles modalités de transfert
  - La superposition de gestion
- Étude de cas**  
Concession de plage

2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser le cadre de l'occupation privative

- Les principes de l'occupation privative
- la précarité, le caractère personnel
- les redevances : assiette, garantie, évolution
- le déplacement des ouvrages
- la durée
- L'impact du droit de la concurrence sur la gestion du domaine public

- liberté de commerce et d'industrie, abus de position dominante
  - modalités de mise en concurrence
  - la publicité et la sélection préalables : nouveauté de l'ordonnance 2017-562 du 19 avril 2017 adoptée sur le fondement de la loi Sapin II
  - L'impact de l'ordonnance du 23 juillet 2015 sur :
    - l'AOT
    - le bail emphytéotique
    - la location avec option d'achat
  - Les sous-contrats, la cession, la sous-location
  - La rédaction d'une COT/AOT : les clauses essentielles et sensibles
- Étude de cas**  
Analyse d'une COT et des actes de mise en concurrence (AAPC, RC)

#### Appréhender la notion de droits réels sur les domaines public et privé et leurs champs d'application

- La notion de droits réels et ses incidences sur le régime des biens immobiliers (droit superficiaire et droit tréfoncier), matérialisation (crédit-bail, hypothèque, antichrèse), limites au regard du domaine public
  - Le champ d'application contractuel : AOT, COT et BEA de pure valorisation domaniale
  - Le marché de partenariat et la valorisation du domaine public et privé de l'acheteur public (ordonnance 2015)
- Étude de cas**  
Analyse d'un BEA

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68066

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Définir les modalités et typologies de transfert entre personnes publiques et privées
- Examiner la rédaction d'une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT), d'une Convention d'Occupation Temporaire (COT) et en connaître le régime
- Formuler le droit domanial en tant qu'outil de valorisation patrimoniale et en connaître les limites à la lumière de l'ordonnance du 23 juillet 2015, de son décret d'application du 25 mars 2016 et de l'ordonnance domaniale du 19 avril 2017

## PRÉREQUIS

Avoir des notions en droit administratif général

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et directeurs des collectivités territoriales, des ministères, des SEM, des hôpitaux, des OPHLM, des SDIS, des EPIC...

Bailleurs sociaux  
Services marchés, financiers, patrimoine et affaires immobilières  
Services voirie

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas

## PLANNING

Paris

13-14 mai 2019

4-5 novembre 2019

# PERFORMANCE DES ACHATS PUBLICS



## TÉMOIGNAGE

Je suis satisfaite de la formation. J'ai énormément appris en 2 jours. J'ai acquis des connaissances et compétences en cartographie des achats que je n'avais pas avant. Le formateur était très bon.

Kady D. – Établissement dans le secteur  
du traitement des déchets

Témoignage d'une participante  
à la formation

« Programmation et cartographie  
des achats » p. 114

# SOMMAIRE

Réf. 68068	Cycle métier certifiant : manager d'un service achats	●	<b>p. 20</b>
------------	---	---	--------------

## MANAGEMENT ET MÉTIERS DE L'ACHAT PUBLIC

Réf. 68075	Fonction acheteur public	●	<b>106</b>
Réf. 68084	Assistant(e) achats et marchés publics	●	<b>107</b>
Réf. 68086	Organiser un service achats publics et le rendre performant	●	<b>108</b>
Réf. 68086BL	Organiser un service achats publics et le rendre performant (en Blended Learning)		<b>109</b>
Réf. 68274	Accompagner et conduire le changement organisationnel de la démarche achat		<b>110</b>
Réf. 68285	Les compétences soft dans les métiers de l'achat public	●	<b>110</b>

## LEVIERS D'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DE L'ACHAT

Réf. 68136	20 leviers pour des achats performants	● ● ●	<b>111</b>
Réf. 68231	Sourcer les fournisseurs	●	<b>111</b>
Réf. 68134	Élaborer et mettre en œuvre une politique d'achats	● ●	<b>112</b>
Réf. 68135	Définir et mettre en œuvre les stratégies d'achats de son organisme	● ●	<b>113</b>
Réf. 68240	Programmation et cartographie des achats	●	<b>114</b>
Réf. 68238	Lancer et piloter une démarche d'économies achat		<b>114</b>
Réf. 68204	La maîtrise des risques liés aux achats	●	<b>115</b>
Réf. 68198	Les achats innovants	●	<b>115</b>
Réf. 68093	Mutualiser ses achats publics	●	<b>116</b>
Réf. 68287	Mutualiser et professionnaliser ses achats au sein d'un GHT	● ● ●	<b>117</b>

## PILOTAGE ET MESURE DE LA PERFORMANCE DE L'ACHAT

Réf. 68190	Évaluer la performance de la fonction achats	●	<b>118</b>
Réf. 68137	Analyser le marché fournisseurs et évaluer la performance	●	<b>119</b>
Réf. 68122	L'analyse économique des coûts dans les marchés publics		<b>119</b>
Réf. 68139	Piloter l'exécution des achats publics	●	<b>120</b>
Réf. 68022	Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance		<b>121</b>
Réf. 68224	Analyse des comptes d'entreprises et bilans		<b>122</b>

## GESTION DE L'ACHAT PUBLIC

Réf. 68284	Système d'information achats	●	<b>123</b>
Réf. 68015	La gestion des stocks et des approvisionnements		<b>123</b>
Réf. 68275	Établir une préparation budgétaire en lien avec la programmation des achats		<b>124</b>
Réf. 68239	Le contrôle de la fonction achats		<b>125</b>
Réf. 68277	Le contrôle de gestion des achats	●	<b>125</b>

### LÉGENDE



#### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



#### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



#### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



#### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

# Fonction acheteur public

Maîtriser les aspects essentiels de sa fonction



Tout en respectant les principes de liberté, de transparence et de non-discrimination qui fondent le droit de la commande publique, l'acheteur public se doit d'optimiser ses achats et de les rendre les plus efficaces et « performants » possible. En effet, la fonction achats assure désormais un rôle clé dans la stratégie des administrations et entités publiques. Acheter est une activité à la valeur ajoutée de plus en plus reconnue.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

### Comprendre les évolutions de la fonction achats dans le privé et appréhender les différences entre achats publics et privés

Les grandes tendances d'évolution dans les pratiques d'achats des entreprises

- les tendances
- les facteurs de changement
- les réponses stratégiques des entreprises
- La fonction achats des entreprises aujourd'hui
- une perception élargie de l'impact des décisions achat
- les leviers de création de valeur de l'acheteur dans le privé
- Caractérisation comparée des achats publics et privés
- les différences public / privé
- les leviers de création de valeur de l'acheteur public

### Définir le positionnement actuel de la fonction d'acheteur public

- Le triangle vertueux
- connaissance de la réglementation
- connaissance des méthodes
- connaissances économiques
- Réflexions et partages sur le rôle et le positionnement de l'acheteur public
- l'identification des « clients » du processus achat (prescripteurs et utilisateurs)
- les attentes des clients du processus achat
- les positionnements du processus achat au sein des organisations publiques
- le positionnement de l'acheteur dans le processus

#### Partage d'expériences

Échanges sur le positionnement de l'acheteur : les différentes activités du processus achats passées en revue

### Définir les stratégies et leviers d'action les plus adaptés pour des achats performants

- Comprendre ce qu'est une politique d'achat
- L'analyse du portefeuille achat

- le recensement et la caractérisation des besoins
- la classification des achats par catégorie (segments, familles)
- l'analyse quantitative des achats par catégorie : la méthode ABC

**Exercice pratique** en atelier

### Mise en œuvre de la méthode ABC

- Déterminer des axes de politique achats par catégorie
- construire la matrice de Kraljic
- déterminer les leviers d'action à partir de la matrice
- définir une stratégie d'achats par catégorie

**Exercice pratique** en atelier

Sur la base d'une cartographie dynamique, chaque participant positionnera ses principaux achats et déterminera les leviers d'action les plus appropriés

#### 2<sup>e</sup> jour

### Acquérir les outils nécessaires à une bonne maîtrise des procédures

- La charte éthique
- La mise en place d'une veille juridique
- identifier les sources d'information
- exploiter la jurisprudence
- analyser et exploiter les incidents de procédure
- Les guides méthodologiques
- La normalisation des documents et la création de documents types
- Les grilles de vérification
- La planification des achats

### Conduire un projet d'achat de l'analyse stratégique à la clôture du marché

- Élaborer une stratégie d'achats à forte valeur ajoutée
- connaître l'offre des fournisseurs
- connaître ses besoins et identifier les leviers de création de valeur
- revoir les spécifications pour coller à l'offre standard du marché et bénéficier des meilleures offres de services

#### Étude de cas

Partage d'un exemple d'analyse stratégique préalable au lancement d'un appel d'offres (fournitures et services)

- Procéder à l'analyse fonctionnelle des besoins
- principes de l'analyse fonctionnelle

- rédiger le cahier des charges en privilégiant l'expression fonctionnelle des besoins
- prioriser les besoins fonctionnels (principes de l'analyse de la valeur)

#### Atelier

Sur la base d'un exemple ludique, description du besoin sous forme de fonctions (verbes d'action, compléments)

- Construire son DCE à partir de l'analyse fonctionnelle
- déterminer des critères objectifs et les hiérarchiser
- intégrer la notion de coût global dans les offres
- intégrer l'innovation dans son DCE
- insérer les exigences du développement durable dans son DCE
- assurer la cohérence des documents du dossier de consultation

#### Étude de cas

Plans types d'un règlement de consultation et d'un CCAP

### Conduire la phase de détermination de l'offre économiquement la plus avantageuse

- assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence
- quand et comment négocier (notions de base)
- l'analyse comparative des offres
- Piloter l'exécution du contrat
- gérer, diffuser et faire connaître les pièces du marché
- recommandations de rédaction des marchés pour améliorer la maîtrise de l'exécution
- piloter l'exécution d'un contrat
- créer une relation partenariale avec ses fournisseurs
- évaluer ses fournisseurs : ambitions et limites

### Gérer efficacement son portefeuille d'achats

- La traçabilité de ses actions
- Élaborer un tableau de bord de l'acheteur
- L'analyse de ses résultats
- Construire une boucle d'amélioration : formalisation et prise en compte du retour d'expérience

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68075

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier les enjeux stratégiques de la fonction achats
- Gérer sa cellule achats en fonction des ressources disponibles
- Choisir des méthodes d'achats efficaces et sûres pour optimiser la satisfaction de ses clients internes et la qualité de ses relations fournisseurs

## PRÉREQUIS

Être acteur du processus achat

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs et cadres des services achats ou marchés soucieux d'appréhender les différentes composantes de leur fonction et d'en découvrir les outils

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

23-24 mai 2019

15-16 octobre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 24 septembre 2019

15 janvier 2020

# Assistant(e) achats et marchés publics



S'approprier les éléments clés pour exercer son métier

L'assistant(e) achats et/ou marchés publics est une profession pilote. Cette fonction contribue à la performance de l'organisation et à la bonne conduite des procédures, de l'analyse des besoins à la liquidation des marchés. Sous l'autorité du chef de service, l'assistant(e) achats aide les acheteurs dans la conduite de leurs projets d'achats. Pour mener à bien ses missions, l'assistant(e) doit pleinement être informé(e) des évolutions réglementaires en matière de marchés publics.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender la fonction et le cadre d'intervention

- Présentation du processus achats
- Définition possible du poste
- Rôle transversal du poste et des missions dévolues
- Environnement externe : opérateurs économiques, organes de contrôle des marchés, organes de publicité...
- Qualités requises

#### Connaître les fondamentaux de la réglementation

- Les grands principes de la commande publique
  - La maîtrise de la réglementation des marchés publics, les CCAG...
  - Les principales règles de passation des marchés et des accords-cadres et leurs modes de dévolution
  - Le point sur les éléments essentiels de la réforme et ce qui change pour l'assistant(e) achat
  - Déterminer les principales activités d'un(e) assistant(e) marchés publics
- QCM** : Vérification des connaissances fondamentales sur les marchés, la gestion des pièces de marchés, définition des rôles et tâches des différents intervenants au processus

#### Déterminer les principales activités d'un(e) assistant(e) marchés publics : de la définition à la passation des marchés publics et accords-cadres

- Déterminer les besoins des services gestionnaires
- Élaborer le dossier de consultation des entreprises (maîtrise de la rédaction de l'AAFC et des pièces marchés publics)
- Préparer les convocations
- Organiser et assurer le secrétariat des commissions d'appel d'offres (point sur la réforme des CAO, notamment pour les OPH)
- Gérer la remise des plis et vérifier la conformité des pièces justificatives

- Connaître les nouvelles règles sur les pièces à présenter au stade de la candidature et leurs modalités de sélection : le DUME, l'analyse de candidature en fin de procédure...
  - Mettre en œuvre les processus de dématérialisation : la mise en ligne du DCE, la signature électronique des pièces, la mise en ligne sur le profil acheteur des données essentielles pour les marchés supérieurs à 25 000 € HT...
  - Participer à l'organisation matérielle et au déroulement d'une négociation en utilisant les outils définis par l'organisme pour respecter la réglementation en vigueur
  - Rédiger les procès-verbaux, le rapport d'analyse des offres, le rapport de présentation
  - Informer les candidats non retenus
  - Gérer les échanges avec le contrôleur de légalité et le trésorier-payeur
- Étude de cas**  
Préparation d'un rapport d'analyse des offres intégrant la notation finale et le tableau de classement des offres, et rédaction des lettres aux candidats évincés

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Déterminer les principales activités d'un(e) assistant(e) marchés publics dans le cadre du suivi administratif et financier des marchés publics et accords-cadres

- Maîtriser le processus de notification et de mise au point du marché
- Gérer les échanges avec le contrôleur de légalité et le trésorier-payeur sur les nouveaux outils dématérialisés
- Assurer l'exécution administrative du marché : ordre de service, reconduction, modifications de marché, avenants, résiliation, sous-traitance...
- Appréhender les notions financières : avances, acomptes, soldes, décomptes, levée de retenue de garantie ou sûreté...

- Appliquer des variations de prix (actualisation, révision, clauses de sauvegarde, clauses butoir...)
  - Comprendre la notion de « service fait »
  - La mise en œuvre du paiement et les étapes avec CHORUS / fournisseur
  - Gérer les litiges en cours d'exécution
  - Gérer la fin administrative d'un marché public et son archivage
- Étude de cas**  
Application d'une formule de révision des prix

#### Mettre en place des outils de pilotage

- Gestion des plannings et des rétro-plannings
- Reporting des actions menées
- Construction et suivi des tableaux de bord
- L'accès aux données essentielles des marchés : mise en œuvre en 2018
- La fiche d'évaluation des fournisseurs
- L'évaluation du marché
- Assister l'acheteur dans sa veille juridique
- Assurer et exploiter la veille juridique (les sites internet utiles)
- Sélectionner et diffuser l'information aux services gestionnaires

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68084

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les règles de fonctionnement des services achats-marchés et les processus achats et marché
- Rédiger en toute sécurité les publicités et les documents contractuels spécifiques
- Gérer le suivi du marché et la relation avec les titulaires

## PRÉREQUIS

Connaître les principes fondamentaux de l'achat public

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne aidant à la préparation et à la gestion des marchés et des accords-cadres

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

27-28 mai 2019

28-29 novembre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 10 septembre 2019

12 février 2020

# Organiser un service achats publics et le rendre performant

De la professionnalisation de l'organisation à l'évaluation de la performance des achats

L'achat public constitue un gisement essentiel d'économies pour les dépenses publiques et contribue fortement à l'efficacité de l'action publique. Professionnaliser la commande publique implique que les managers et les cadres responsables des services achats maîtrisent l'organisation et le fonctionnement de la chaîne opératoire complète du processus achat pour en devenir les véritables pilotes et en améliorer la performance.

FORMAT

## PRÉSENTIEL

DIGITAL

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour et 2<sup>e</sup> jour

#### Établir les fondements d'une organisation professionnelle et performante de la fonction achats

- Évaluer la maturité de la fonction achats
  - Concevoir le processus achats et sa finalité dans son environnement interne et externe
  - Définir le périmètre de la fonction achats et ses interfaces
  - Définir les phases clés du processus achat et leur valeur ajoutée
  - Identifier et évaluer les risques liés au processus achat
  - Définir les acteurs du processus achat, leur rôle et leur contribution
  - Établir la cartographie et la segmentation des achats
  - Définir les modalités de gestion des achats
  - Définir l'organisation et représenter la structure de la fonction achats
  - Formaliser le processus achats et les procédures associées
  - Établir le guide des procédures internes liées au processus achat
  - Définir les moyens et les ressources de la fonction achats
  - Déterminer les coûts et les délais internes liés au processus acquisition
  - Définir le mode de pilotage, de contrôle et d'audit de la fonction achats
  - Concevoir le mode de management de la fonction achats
  - Établir le référentiel organisationnel de la fonction achats
  - Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès
  - Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés à l'organisation de la fonction achats
- Études de cas**  
Analyser la valeur ajoutée dans les phases clés du processus achats (1<sup>er</sup> jour)  
Représenter l'organisation de la fonction achats et le schéma des flux (2<sup>e</sup> jour)

##### 3<sup>e</sup> jour

#### Identifier et maîtriser les enjeux du portefeuille des achats

- Élaborer le programme des achats
  - Procéder à l'analyse ABC des achats
  - Identifier et évaluer les contraintes liées aux achats
  - Identifier et évaluer les risques liés à la typologie des achats
  - Définir les enjeux liés aux achats
  - Visualiser et analyser le portefeuille des achats
  - Établir le diagnostic stratégique des achats
  - Identifier et caractériser les leviers d'achat à mettre en œuvre
  - Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès
  - Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés au portefeuille des achats
- Étude de cas**  
Procéder à l'analyse ABC des achats et identifier leurs enjeux

##### 4<sup>e</sup> jour

#### Professionaliser le processus achat et développer sa performance

- Concevoir la création de valeur et la performance du processus achat
  - Définir et analyser les besoins de façon rationnelle
  - Analyser et caractériser le marché fournisseurs
  - Intégrer les éléments de la politique d'achats
  - Identifier les possibilités offertes par la réglementation des marchés publics
  - Définir et formaliser la stratégie d'achats du segment de référence
  - Développer la performance des achats dans :
    - l'expression des besoins d'achats et la rédaction des cahiers des charges
    - la rédaction du dossier de consultation des entreprises
    - la sélection des candidats, l'analyse, la comparaison et le choix des offres
    - la prise en compte du coût global
  - la préparation et la conduite de la négociation des offres
  - la maîtrise des risques lors de la rédaction du contrat d'achat
  - la gestion et le suivi d'exécution du contrat d'achat
  - l'évaluation de la satisfaction des besoins d'achats
  - l'évaluation de la performance des fournisseurs
  - Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès
  - Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés à la performance du processus achat
- Étude de cas**  
Procéder à l'analyse fonctionnelle d'un besoin

#### Piloter, évaluer et valoriser la performance de la fonction achats

- Définir les notions et les composantes de la performance de la fonction achats
  - Définir les domaines et les modalités d'évaluation de la performance des achats
  - Définir les objectifs de performance et sélectionner les indicateurs associés
  - Concevoir le tableau de bord de la fonction achats
  - Assurer le reporting et conduire les actions correctives
  - Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès
  - Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés à la performance de la fonction achats
- Étude de cas**  
Définir les domaines d'évaluation de la performance des achats

#### Quiz aval

### EXPERTISE

Code : 68086

4 jours | 28 heures

Tarif : 1 820 € net (non assujettis)

1 820 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Réaliser le diagnostic fonctionnel et organisationnel de la fonction achats
- Définir et mettre en place l'organisation, les procédures, les ressources et les moyens nécessaires au fonctionnement optimal de la fonction ou de l'entité d'achats dans un contexte de professionnalisation
- Définir les objectifs et choisir des indicateurs associés visant à mesurer et évaluer la performance de l'organisation de la fonction achats

#### PRÉREQUIS

Avoir un rôle dans l'organisation d'un service, d'une entité ou de la fonction achats d'un organisme public, connaître la réglementation générale applicable à l'achat public et avoir des notions sur les techniques et pratiques d'achat

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques, financiers et techniques, acheteurs désireux de professionnaliser l'organisation, le processus, les ressources et les moyens de la fonction achats de leur organisme en vue de développer la performance économique et environnementale des achats

#### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposés  
Outils d'analyse  
Études de cas

#### MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Comment piloter les achats publics ?

### PLANNING

Paris

24-27 juin 2019

2-5 décembre 2019

FORMAT

# BLENDED

## EN DISTANCIEL

### 1 - Questionnaire amont – Évaluation de votre niveau avant la formation

### 2 - Vidéos à télécharger

- Comment optimiser son achat public via l'externalisation et la mutualisation ?
- Comment intégrer l'innovation et le développement durable dans l'achat public ?
- Quels outils utiliser pour le suivi de ses achats publics ?
- Comment piloter les achats publics ?

### 3 - Webinaire – (1h30)

- Établir les fondements d'une organisation professionnelle et performante de la fonction achats

### 4 - Documents téléchargeables

### 5 - Étude de cas à préparer pour la journée présentielle

- Analyser la valeur ajoutée dans les phases clés du processus achat

## EN PRÉSENTIEL

### 6 - Journées présentielles

#### 1<sup>er</sup> jour

- Correction de l'étude de cas
- Réponses aux questions
- Étude de cas**  
Représenter l'organisation de la fonction achats et le schéma des flux

#### Identifier et maîtriser les enjeux du portefeuille des achats

- Élaborer le programme des achats
- Procéder à l'analyse ABC des achats
- Identifier et évaluer les contraintes liées aux achats
- Identifier et évaluer les risques liés à la typologie des achats
- Définir les enjeux liés aux achats
- Visualiser et analyser le portefeuille des achats
- Établir le diagnostic stratégique des achats
- Identifier et caractériser les leviers d'achat à mettre en œuvre
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès liés aux enjeux du portefeuille des achats
- Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés au portefeuille des achats

#### 2<sup>e</sup> jour

##### Étude de cas

Procéder à l'analyse ABC des achats et identifier leurs enjeux

#### Professionaliser le processus achat et développer sa performance

- Concevoir la création de valeur et la performance du processus achat
- Définir et analyser les besoins de façon rationnelle

- Analyser et caractériser le marché fournisseurs
- Intégrer les éléments de la politique d'achats
- Identifier les possibilités offertes par la réglementation des marchés publics
- Définir et formaliser la stratégie d'achats du segment de référence
- Développer la performance des achats dans :
  - l'expression des besoins d'achats et la rédaction des cahiers des charges
  - la rédaction du dossier de consultation des entreprises
  - la sélection des candidats, l'analyse, la comparaison et le choix des offres
  - la prise en compte du coût global
  - la préparation et la conduite de la négociation des offres
  - la maîtrise des risques lors de la rédaction du contrat d'achat
  - la gestion et le suivi d'exécution du contrat d'achat
  - l'évaluation de la satisfaction des besoins d'achats
  - l'évaluation de la performance des fournisseurs
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès liés à la performance du processus achat
- Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés à la performance du processus achat

#### Étude de cas

Procéder à l'analyse fonctionnelle d'un besoin

#### Piloter, évaluer et valoriser la performance de la fonction achats

- Définir les notions et les composantes de la performance de la fonction achats
- Définir les domaines et les modalités d'évaluation de la performance des achats
- Définir les objectifs de performance et sélectionner les indicateurs associés
- Concevoir le tableau de bord de la fonction achats
- Assurer le reporting et conduire les actions correctives
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès liés au pilotage de la performance de la fonction achats
- Proposer les éléments de la politique d'achats de l'organisme liés à la performance de la fonction achats

## EN DISTANCIEL

### 7 - Étude de cas à préparer pour la classe virtuelle

- Définir les domaines d'évaluation de la performance des achats

### 8 - Classe virtuelle (45 minutes)

- Correction de l'étude de cas
- Évaluation des acquis de la formation
- Échanges et réponses aux questions des participants

## EXPERTISE

Code 68086BL

🕒 2 jours | 14 heures + distanciel  
💰 Tarif : 1 450 € net (non assujettis)  
1 450 € HT (assujettis à la TVA)  
*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Réaliser le diagnostic fonctionnel et organisationnel de la fonction achats
- Définir et mettre en place l'organisation, les procédures, les ressources et les moyens nécessaires au fonctionnement optimal de la fonction ou de l'entité d'achats dans un contexte de professionnalisation
- Définir les objectifs et choisir des indicateurs associés visant à mesurer et évaluer la performance de l'organisation de la fonction achats

## PRÉREQUIS

Avoir un rôle dans la fonction achats d'un organisme public, connaître la réglementation générale applicable à l'achat public

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques, financiers et techniques, acheteurs

## PLANNING

### 1<sup>re</sup> session

Début du distanciel

20 mars

Webinaire 12h00-13h30

27 mars 2019

2 journées en présentiel

4-5 avril 2019

Classe virtuelle 12h00-12h45

6 juin 2019

### 2<sup>e</sup> session

Début du distanciel

30 septembre

Webinaire 12h00-13h30

7 octobre 2019

2 journées en présentiel

14-15 octobre 2019

Classe virtuelle 12h00-13h30

16 décembre 2019

# Accompagner et conduire le changement organisationnel de la démarche achat

Impulser sa réorganisation achat en interne

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre les enjeux d'une réorganisation achat pour l'administration

- Les raisons du changement
- Les éléments à prendre en compte
- Les bénéfices et inconvénients perçus et réels

#### Traduire la nouvelle démarche achat en objectifs concrets pour son équipe et ses clients internes

- Définir les composantes du changement
- Gérer le changement en tant que projet
- Gérer les compétences
- Définir les solutions adaptées au changement
- Analyser les contributions et les conséquences pour chaque acteur

### Se préparer au changement

- Analyser et comprendre ses propres réactions face au changement et les conséquences du changement sur le comportement
- Développer sa flexibilité
- Identifier les différentes étapes de la courbe de deuil
- Comprendre et gérer les réactions émotionnelles des acteurs
- Adopter la bonne stratégie face à ces différents profils
- Repérer les résistances possibles et lever les freins

#### Étude de cas

Cartographier ses collaborateurs et repérer ses alliés et adversaires (« carte des partenaires »)

2<sup>e</sup> jour

#### Construire son plan de communication

- Faire passer les messages
- Argumenter pour convaincre
- Impliquer les relais
- Faire preuve d'empathie, écouter activement

### Étude de cas

Conduire une réunion avec l'équipe projet

### Piloter le changement

- Planifier les différentes étapes de la mise en œuvre
- Réaliser un suivi
- Repérer les signes d'acceptation
- Soutenir la motivation dans le temps

#### Étude de cas

Construire et planifier son plan d'action

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

20-21 mai 2019

14-15 novembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68274

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les enjeux et les impacts d'une réorganisation achat pour sa structure publique et pour son équipe
- Conduire et accompagner le changement étape par étape
- Faire adhérer son environnement aux différents changements

### PRÉREQUIS

Avoir une pratique du management et des techniques d'achat et avoir défini l'organisation achat à promouvoir ou avoir suivi la formation « Organiser un service achats publics et le rendre performant »

### PUBLIC CONCERNÉ

Managers, cadres des services achats souhaitant diffuser une nouvelle démarche achat dans son organisation

# Les compétences soft dans les métiers de l'achat public

Développer ses soft skills pour être plus efficace

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre le contexte de travail des métiers de l'achat public

- Rôle des métiers de l'achat et des marchés publics
- Prise en compte des attentes des services clients et des contraintes des services d'appui
- Comprendre l'écosystème de la fonction achats
  - une organisation propre à chaque structure
  - un écosystème « technico-politique »
  - un écosystème de la transversalité
- Les risques
  - une fonction intégrant des risques juridiques administratifs
  - une fonction intégrant des risques juridiques pénaux

#### Atelier de créativité

Définir le périmètre des attentes

#### Développer sa communication interpersonnelle pour plus d'efficacité

- Favoriser la coopération : comprendre les différents modes de communication
- auto-diagnostic sur son mode de communication
- Repérer le mode de communication de l'autre
- Repérer les freins à la communication et les sources d'incompréhension
- Les bases de la communication efficace pour susciter confiance et adhésion
- Convaincre et influencer : quelles clés utiliser ?
- Limiter les risques de conflits, le non-suivi des avis juridiques, économiques...

#### Étude de cas

Prendre conscience des limites et des forces de sa communication  
Exercice de communication non violente

2<sup>e</sup> jour

#### Le mode projet, une compétence nécessaire pour acheter efficacement

- Définir le projet d'achat
- Se positionner dans le partenariat
- Piloter le projet d'achat

#### Étude de cas

Gérer un projet d'achat en commun : mise en œuvre d'outils du kit Gestion de projet sereine

#### Communiquer et responsabiliser les acteurs d'un projet d'achat

- Développer l'engagement et l'enthousiasme de l'équipe projet
  - Savoir communiquer en gestion du risque
  - La zone d'arbitrage finale
- #### Mise en situation
- Comment s'adapter et comment communiquer efficacement sur un risque juridique à l'occasion d'une prolongation de marché

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68285

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Développer ses compétences relationnelles pour convaincre
- Gérer ses missions en mode projet
- Créer un partenariat de travail efficient

### PRÉREQUIS

Connaissance de base en marchés publics ou avoir commencé à prendre son poste dans un service achats ou marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Personnes exerçant dans un service achats publics devant accompagner les opérationnels dans les achats

## PLANNING

Paris

22-23 mai 2019

6-7 novembre 2019

NEW

# 20 leviers pour des achats performants

Optimiser sa stratégie d'achats pour générer des gains



## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### 4 leviers pour mieux organiser le traitement des besoins

- Planifier et programmer des besoins d'achats
- Rationaliser et standardiser les besoins
- Obtenir des économies d'échelle par la mutualisation et le regroupement des besoins
- Externaliser le traitement des achats simples

#### Étude de cas

Constitution d'une nomenclature de famille d'achats

#### 4 leviers pour mettre en adéquation les besoins avec les possibilités du marché fournisseurs

- Recueillir les données utiles sur le marché fournisseurs
- Analyser et caractériser les besoins et le marché fournisseurs
- L'analyse et l'expression fonctionnelles des besoins
- Intégrer le développement durable dans le traitement des besoins

**Étude de cas** sur le choix des informations utiles du marché fournisseurs et leur impact sur ses achats

#### 4 leviers pour optimiser les offres des fournisseurs ou des candidats

- Définir des critères pertinents de sélection des candidats et de choix des offre
  - Recourir au coût global pour l'évaluation des offres, l'approche du coût du cycle de vie d'un produit
  - Choisir des modalités pour allouer et structurer la commande
  - Assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence
- Étude de cas** sur le choix des critères pertinents

#### 2<sup>e</sup> jour

#### 4 leviers pour assurer une contractualisation efficace

- Assurer la maîtrise des risques dans les clauses contractuelles
- Définir les règles et les éléments d'une négociation efficace
- Concilier les enjeux de régularité et d'efficacité

- Définir et surveiller les points clés de l'exécution des contrats d'achat
- Étude de cas** sur les risques et leurs effets sur les clauses du marché

#### 4 leviers pour optimiser l'efficacité et l'efficience du processus achat

- Mesurer et évaluer la performance des fournisseurs
  - Optimiser les coûts et les délais liés au traitement des besoins d'achat
  - Optimiser l'emploi des ressources et l'organisation de la fonction achats
  - Mettre en œuvre le pilotage de la performance des achats
- Étude de cas** sur les indicateurs d'un tableau de bord afin d'évaluer la performance des fournisseurs

### Quiz aval

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE  
POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 13 juin 2019  
17 décembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68136

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Développer la création de valeur dans le processus achat
- Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins

### PRÉREQUIS

Maîtriser la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables achats, managers des services achats-marchés

## PLANNING

Paris

11-12 mars 2019

19-20 septembre 2019

9-10 décembre 2019

Lyon/Nantes/Rennes/Bordeaux

Dates sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

Cette formation existe aussi en format Blended Learning. Retrouvez les sessions sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

# Le sourcing des fournisseurs

De l'identification du besoin au choix de ses fournisseurs



## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Cerner le cadre général du sourcing

- Analyse détaillée de l'article 4 du décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- Vers plus de maturité de la fonction achats
- Définition du sourcing
- Différences avec le secteur privé

#### Identifier ses besoins dans le but d'un référencement efficace

- Appréhender de manière globale la gestion de la relation fournisseurs
- Étudier ses marchés fournisseurs pour mieux construire son cahier des charges
- Identifier les sources d'informations pertinentes pour approfondir ses connaissances des filières fournisseurs

#### Analyser ses besoins pour s'adresser aux filières fournisseurs sectorielles

- Identifier les résultats escomptés et les hiérarchiser

- Définir les profils cibles des fournisseurs à solliciter
- Analyser ses attentes en fonction du cycle de vie des produits

#### Établir une stratégie de gestion de son panel fournisseurs

- Identifier, adapter et suivre ses objectifs
  - Connaître son marché en exploitant les outils de marketing d'achats
- Étude de cas**  
Définition et préparation d'une grille d'analyse sectorielle

#### Réaliser le sourcing

- Qui réalise le sourcing ?
- La qualité du sourceur
- Sécuriser la méthode en lien avec les entreprises
- La protection du secret des affaires
- Les risques de conflits d'intérêts
- Le sourcing dans le guide des bonnes pratiques
- Organiser et partager le retour d'expérience
- Choisir sa méthode de sourcing

#### Optimiser ses appels d'offres auprès des nouveaux fournisseurs

- Construire son guide d'entretien pour des RFI/RFQ efficaces
  - Repérer les sources d'informations à disposition
  - Trier et analyser l'information
  - Mener les actions nécessaires pour permettre une relation mutuellement bénéfique
  - Déterminer et appliquer les critères de sélection
- Études de cas**  
Préparer un guide d'étude de marché fournisseurs  
Analyser des questionnaires RFI  
Déterminer les questions pour les rencontres avec les fournisseurs  
Définir les actions à mener (avant, pendant, après)

### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68231

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### PRÉREQUIS

Connaissance des règles élémentaires de la réglementation des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, commerciaux des entreprises souhaitant répondre aux marchés publics, cadres des services achats et prescripteurs

### MODULE VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Pourquoi sourcer et benchmarker son marché public ?

## PLANNING

Paris

22 mars 2019

14 octobre 2019

# Élaborer et mettre en œuvre une politique d'achats



Un cadre d'action défini en cohérence avec les orientations de l'organisme pour un traitement optimal de ses achats

La politique d'achats consiste à formaliser les axes de contribution de la fonction achats à la performance globale de l'organisme pour assurer ses missions et ses activités. La définition d'une politique d'achats est un préalable indispensable pour organiser la fonction achats et orienter la valeur ajoutée du processus achat vers les résultats escomptés.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> jour

#### Donner un fondement au développement de la performance de la fonction achats de l'organisme public

- Intégrer les nouvelles exigences de la gestion des dépenses publiques
- Faire de la fonction achats un centre de création de valeur et de performance pour l'organisme public
- Adopter une démarche innovante et structurante pour le traitement des besoins d'achats
- Définir les axes de développement de la performance de la fonction achats
- Évaluer de façon simplifiée le niveau de maturité de la fonction achat de l'organisme public
- Concevoir le rôle du manager dans le développement de la professionnalisation et de la performance de l'achat public

#### Définir les principes liés à la définition et à la mise en œuvre d'une politique d'achats publics

- Définir la notion de politique d'achat de l'organisme public
- Définir la finalité et le contenu d'une politique d'achats publics
- Définir les modalités d'élaboration et de mise en œuvre d'une politique d'achats publics
- Différencier les concepts de politique, de stratégie et de tactique d'achats
- Définir les modalités d'analyse critique de la fonction achats

#### Identifier et analyser les éléments constitutifs de la politique d'achats de l'organisme public

- Analyser l'environnement interne et externe du processus achat
- Analyser la contribution du processus achat à la performance des missions et des activités
- Identifier et valoriser les critères de performance attendus du processus achat
- Analyser les composantes et la valeur ajoutée du processus achat de l'organisme public

- Évaluer les risques et le niveau de sécurisation liés au processus achat de l'organisme public
- Identifier les acteurs du processus achat de l'organisme public, leur rôle et leur contribution
- Évaluer le niveau de professionnalisation des ressources et des moyens de la fonction achats
- Évaluer l'organisation et le mode de management de la fonction achats
- Évaluer le référentiel organisationnel de la fonction achats
- Évaluer les modes de pilotage et de contrôle du processus achat
- Établir et analyser la cartographie et les ratios de gestion des achats
- Évaluer les modes de gestion, les contraintes et les risques liés aux achats
- Réaliser le diagnostic opérationnel et fonctionnel de la fonction achats

#### Étude de cas

Analyse de la valeur ajoutée dans chaque phase du processus achat  
Analyse ABC du portefeuille des achats  
Construction d'un outil de diagnostic fonctionnel et opérationnel de la fonction achats

#### 3<sup>e</sup> jour

#### Définir, formaliser et diffuser la politique d'achats de l'organisme public

- Construire la synthèse SWOT de la fonction achats
- Identifier les sources de création de valeur et les gains potentiels liés au processus achat
- Identifier les sources de création de valeur et les gains potentiels liés au portefeuille des achats
- Définir les leviers d'action à mettre en œuvre pour améliorer la performance des achats
- Élaborer le plan de progrès de la fonction achats
- Définir les objectifs et les indicateurs associés liés à la performance de la fonction achats
- Formaliser et valider les éléments de la politique d'achats

- Assurer la diffusion et la communication de la politique d'achats
  - Assurer la mise à jour de la politique d'achats
- #### Étude de cas
- Identification et formalisation d'éléments de politique d'achats

#### Assurer la mise en œuvre de la politique d'achats de l'organisme public

- Expliciter les enjeux de l'application de la politique d'achats
- Garantir la prise en compte de la politique d'achat dans les stratégies d'achats
- Intégrer les éléments et les objectifs de la politique d'achats dans le tableau de bord
- Contrôler la mise en œuvre de la politique d'achats dans le traitement des besoins
- Évaluer la performance obtenue au regard des éléments de politique d'achats
- Assurer le reporting et mettre en œuvre les actions correctives liées à la politique d'achats

### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68134

3 jours | 21 heures

Tarif : 1 490 € net (non assujettis)

1 490 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Définir les axes de performance et le plan de progrès de la fonction achats de l'organisme en vue de satisfaire les besoins dans des conditions optimales de sécurité juridique et d'efficacité économique et en cohérence avec les orientations politiques de l'organisme
- Donner un cadre et une cohérence à l'action dans l'organisation et le traitement des achats de l'organisme
- Assurer le pilotage et le contrôle des achats sur la base d'éléments de politique d'achats prédéfinis et d'objectifs associés

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale applicable à l'achat public et avoir des notions sur les techniques et pratiques d'achat

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et responsables des services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques et acheteurs experts chargés d'élaborer et de faire appliquer la politique et les stratégies des achats dans le traitement des achats de l'organisme public

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## MODULE VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Comment piloter les achats publics ?

## PLANNING

Paris

25-27 mars 2019

23-25 septembre 2019

# Définir et mettre en œuvre les stratégies d'achats de son organisme



Un cadre d'action structuré et raisonné pour un traitement optimal de ses achats

La stratégie d'achats a pour rôle essentiel de conférer une réalité à la politique d'achats prédéfinie. Établie dans une logique d'anticipation et selon une méthode raisonnée fondée sur l'analyse des données liées aux besoins et aux marchés fournisseurs, elle permet de sélectionner les leviers d'action appropriés à mettre en œuvre pour un traitement optimal de l'achat.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Établir les fondements d'une stratégie d'achats

- Identifier les besoins recensés et gérés par segment dans le programme d'achats de l'organisme public
- Procéder à l'analyse méthodique :
  - des besoins identifiés dans les segments d'achats de référence
  - des marchés fournisseurs en référence à ces besoins d'achats
  - des modalités de détermination des prix et des coûts liés aux besoins d'achats du segment
  - des contraintes internes et externes liés aux besoins d'achats du segment
  - des risques liés à la typologie des besoins d'achats du segment
- Élaborer les matrices de positionnement des besoins dans le portefeuille des achats
- Visualiser et analyser le portefeuille des besoins d'achats
- Intégrer les éléments de la politique d'achats
- Identifier les possibilités offertes par la réglementation applicable aux marchés publics
- Procéder à la recherche de nouveaux fournisseurs
- Intégrer les techniques de l'achat innovant
- Intégrer les dispositions pour faciliter l'accès des PME à la commande publique
- Utiliser les accords-cadres issus de la nouvelle réglementation des marchés publics
- Faire référence aux guides d'achat public
- Établir le diagnostic stratégique des achats du segment
- Construire la synthèse SWOT du portefeuille des achats de l'organisme public
- Identifier et caractériser les leviers d'achats à mettre en œuvre

#### Étude de cas

Réalisation de matrices d'évaluation des contraintes et des risques liés aux achats

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Définir et formaliser la stratégie d'achats et ses leviers d'action

- Choisir les leviers d'action à mettre en œuvre pour assurer le traitement des besoins dans des conditions optimales d'efficacité et d'efficience
    - la procédure d'achat et le mode de contractualisation
    - les principes essentiels de rédaction des cahiers de charges techniques et administratifs
    - les niveaux de performance et d'exigence attendue et les objectifs associés
    - les modalités de mise en concurrence, de sélection des fournisseurs et de choix des offres
    - les modalités à mettre en œuvre pour assurer la maîtrise des risques
    - les modalités de gestion et d'exécution du contrat d'achat
    - les modalités de mesure de la performance des achats et des fournisseurs
    - les modalités à mettre en œuvre pour optimiser l'efficacité et l'efficience du processus achat
  - Définir et formaliser les éléments de la stratégie d'achats du segment et les objectifs associés
  - Définir les modalités d'évaluation des économies d'achats et les gains budgétaires escomptés
- #### Étude de cas
- Définition et formalisation d'une stratégie d'achats sur un besoin d'achat

#### Assurer la mise en œuvre de la stratégie d'achats

- Décliner les éléments de la stratégie d'achats dans le processus achat
  - Contrôler la mise en œuvre des leviers de la stratégie d'achats dans le traitement des besoins d'achats
  - Intégrer les éléments de la stratégie d'achats dans le tableau de bord de l'organisme public
  - Mesurer et évaluer les résultats obtenus dans la satisfaction des besoins
  - Mesurer et évaluer la performance des fournisseurs
  - Assurer le reporting et conduire les actions correctives
  - Assurer le retour d'expérience pour ajuster la stratégie d'achats en fonction des résultats obtenus
- #### Étude de cas
- Présentation des gains ou progrès liés à la stratégie d'achats

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68135

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Définir les leviers d'action stratégiques à mettre en œuvre en vue de satisfaire les besoins dans des conditions optimales de sécurité juridique et d'efficacité économique
- Assurer le traitement et le pilotage des achats sur la base d'éléments de stratégie d'achats prédéfinis et d'objectifs associés
- Un cadre d'action structuré et raisonné pour un traitement optimal de ses achats

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale applicable à l'achat public et avoir des notions sur les techniques et pratiques d'achat

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et responsables des services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques et acheteurs experts chargés d'élaborer et de faire appliquer la politique et les stratégies des achats dans le traitement des achats de l'organisme public

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## MODULE VIDÉOS

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Comment piloter les achats publics ?

## PLANNING

Paris

28-29 mars 2019

26-27 septembre 2019

# Programmation et cartographie des achats



Anticiper et rationaliser ses achats pour un meilleur retour sur investissement

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Se mobiliser en tant qu'acteur de la modernisation de l'achat public

- Comprendre l'impact économique de la commande publique
- Initier et pérenniser la mise en œuvre de bonnes pratiques
- Planifier les achats pour contribuer à une vision consolidée de la dépense
- Intégrer les objectifs de développement durable dans l'achat public

#### Programmer pour mieux piloter l'achat public

- Définir une arborescence de ses achats
- Connaître les différentes catégories d'achats et leurs spécificités
- S'appuyer sur une nomenclature partagée
- Intégrer son action dans une cartographie fonctionnelle à l'échelle de son entité

#### Établir une classification des marchés fournisseurs

- Réaliser une étude de marché fournisseurs
- Comprendre la typologie des marchés
- Utiliser les matrices de marchés (complexité technique et commerciale) pour anticiper sa stratégie d'achats
- Anticiper les risques spécifiques aux filières fournisseurs

#### Étude de cas

Analyser le marché fournisseurs sur une famille d'achats et identifier les sources d'informations disponibles

2<sup>e</sup> jour

#### Assurer l'efficacité du processus achat

- Identifier les phases clés du processus achats (cartographie des processus)
- Mesurer les temps d'étapes et leur enchaînement pour sécuriser la gestion des projets d'achats
- Optimiser les investissements liés au traitement des besoins d'achats

- Construire un plan de charge réaliste
- Mesurer l'impact de la programmation sur ses segments d'achats
- Étude de cas sur un système d'information et d'aide à la décision achat

#### Développer un reporting pertinent fondé sur la cartographie

- Contrôler l'exhaustivité de sa cartographie sur son portefeuille d'achats
- Définir les règles de programmation à court, moyen et long terme
- Analyser les achats hors-programmation et leurs impacts
- Traiter les achats d'urgence et non récurrents

### Quiz aval

## PLANNING

Paris  
2-3 avril 2019  
18-19 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68240

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Définir la structure de son portefeuille d'achats et se positionner sur les matrices des marchés
- Anticiper la gestion des risques et la création de valeur pour chaque segment de cartographie
- Identifier les indicateurs pertinents de reporting et de pilotage de ses achats

### PRÉREQUIS

Maîtriser les bases de la réglementation générale de la commande publique et d'une politique d'achats

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables achats, managers et cadres des services achats-marchés

### MODULES VIDÉOS

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

## Lancer et piloter une démarche d'économies achats

Améliorer la performance économique de ses achats

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Identifier et comprendre les enjeux de la performance économique des achats publics

##### Études de cas

Analyse d'un exemple de démarches d'économies achats réussies  
Analyse de dispositifs de contrôle de la performance mis en place au sein de l'État

#### Appréhender les liens entre économies achats et économies budgétaires

#### CONDUIRE UNE DÉMARCHE D'ÉCONOMIES ACHATS EN MODE PROJET

#### Réaliser l'état des lieux et cartographier ses achats

##### Exercice

Utiliser la méthode ABC pour déterminer les segments à fort enjeu

#### Identifier les économies potentielles et déterminer les projets d'actions achats à conduire

##### Cas pratique

Identifier ses achats lourds et stratégiques et les leviers d'économies associés  
Piloter et animer la démarche d'économies achats : les facteurs clés de succès

##### Atelier pratique

Mettre en place un tableau de bord pour sécuriser le pilotage de la démarche d'économies achats

2<sup>e</sup> jour

#### Calculer et contrôler les économies d'achats

- Connaître les méthodes de calcul et les outils de la direction des achats de l'État
- Différencier économies estimées et économies sécurisées
- Maîtriser les règles de calcul détaillées des économies
- Contrôler les économies
- Reporter les économies sécurisées

#### Atelier pratique

Exercices de calcul des économies

#### UTILISER À BON ESCIENT LES LEVIERS DE PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#### Rechercher l'effet volume

#### Optimiser l'effet concurrentiel

##### Étude de cas

Analyse d'un projet de massification des achats (de l'analyse stratégique à la rédaction du DCE)

#### Agir sur les fournisseurs

#### Agir sur les besoins

##### Étude de cas

Analyse d'une demande d'information (request for information)

### Quiz aval

## PLANNING

Paris  
17-18 juin 2019  
4-5 décembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68238

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Savoir piloter et animer une démarche d'économies achats à partir d'un état des lieux
- Identifier et choisir les leviers d'action d'économies les plus performants
- Conduire un projet d'action d'économies achats
- Mesurer et valoriser les résultats obtenus

### PRÉREQUIS

Avoir des notions sur les pratiques d'achats

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables des services achats, acheteurs et managers en charge d'une démarche d'économies d'achats  
Toute personne ayant à piloter une démarche de performance économique

# La maîtrise des risques liés aux achats



Prévenir les risques économiques, organisationnels et juridiques

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Rappel des grands principes et définition

#### Identifier les différents types de risques liés aux achats et leur impact

#### Appréhender les risques liés à la stratégie d'achats

#### Maîtriser les risques liés à l'étude du marché fournisseurs

#### Identifier les risques liés à la définition du besoin

- Éviter l'infructuosité
- La sur-qualité
- L'impact d'un besoin mal couvert et/ou non satisfait
- L'impact du choix des critères sur la performance future
- Un client interne non satisfait
- Gérer l'urgence
- La performance économique : les gains

#### Gérer les risques lors de la rédaction du DCE et de l'avis de publicité

#### Étude de cas

Mise au point d'une grille d'identification des risques liés aux achats, définition des actions à mettre en œuvre, planning, objectifs  
Quiz d'étape interactif entre le formateur et les participants

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Identifier les risques juridiques sur le contrat

#### Appréhender le risque pénal pesant sur les agents

- La prise illégale d'intérêts
- Le délit de favoritisme
- Le prêt illégal de main-d'œuvre et le marchandage
- Le faux
- La corruption passive et active
- Le trafic d'influence, le recel

#### Maîtriser les risques inhérents à l'analyse des candidatures et des offres

#### Éviter les risques lors de la notification

#### Identifier les risques lors de l'exécution du marché

#### Maîtriser les risques lors de la clôture du marché

- La réalisation du bilan du marché et les actions de clôture du marché

#### Gérer le risque financier

#### Identifier les organismes de contrôle (internes et externes)

#### Élaborer un plan de prévention et de maîtrise des risques achats

Outils d'évaluation des risques liés à l'achat et de leur impact

Étude de cas  
Réalisation d'un tableau de bord selon les risques majeurs identifiés au premier cas pratique : les indicateurs, la représentation graphique, l'élaboration et le suivi

#### Quiz aval

#### PLANNING

#### Paris

12-13 juin 2019

14-15 novembre 2019

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

Dates : 19 septembre 2019  
7 février 2020

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68204

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Identifier les principaux risques liés à l'achat public : économiques, organisationnels, juridiques
- Définir les actions à mettre en œuvre pour éviter les risques
- Développer des outils afin de suivre les risques majeurs identifiés

#### PRÉREQUIS

Connaître les principes généraux des marchés publics et le processus achat

#### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et acheteurs des services achats ou marchés désireux d'approfondir le suivi de leurs activités, d'optimiser le suivi de l'activité et de limiter les risques

#### MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

# Les achats innovants



Intégrer l'innovation dans les différentes étapes de vos achats

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### La mise en œuvre des achats innovants

- Les acteurs du processus
- Le rôle des acheteurs

#### Mettre en place les conditions optimales pour la réalisation d'un achat innovant

- Le binôme acheteur-prescripteur
- Étude de cas  
Jeu de rôles acheteur-prescripteur à partir d'un besoin « simple » et d'un besoin complexe- La connaissance de l'offre fournisseurs
- Le sourcing
- Les nouvelles normes
- Les solutions innovantes
- Être clair sur la façon d'acheter
- Les limites de l'exercice
- Faciliter les candidatures

Exercice pratique : montrer l'importance de l'allotissement et ses conséquences, problématique des marchés de facility management, multitechniques, multiservices

#### Faire du cahier des charges une pièce maîtresse dans l'achat innovant

- Spécifications techniques : la référence aux normes
- Spécifications techniques : performances ou exigences fonctionnelles
- L'analyse fonctionnelle
- Bien identifier les vraies contraintes
- Phase de vie des produits
- Mettre de la souplesse

#### Promouvoir des offres innovantes

- Les variantes
- Introduire le critère innovation dans l'analyse des offres
- L'offre la plus performante

#### Utiliser les procédures de marchés publics propices à l'innovation

- La procédure concurrentielle avec publicité préalable
- Le dialogue compétitif
- Le partenariat d'innovation
- Le concours

- Les achats exclus du champ d'application de la réglementation des marchés publics
- Les procédures négociées
- Les Achats Publics Avant Commercialisation, et le Partenariat Public d'Innovation

#### Définir des clauses de financement et un suivi d'exécution adaptés à l'achat innovant

- Le régime particulier des avances
- Les primes à l'innovation
- La prise en compte de l'innovation en cours d'exécution du contrat
- Le cas du CCAG-MI
- Le partage des résultats
- Les revues de contrat et le pilotage contractuel

#### Quiz aval

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPERIENCE  
POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 26 septembre 2019  
3 février 2020

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68198

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Expliquer la démarche d'achat innovant et sa mise en œuvre
- Adapter ces orientations aux besoins de son organisation

#### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

#### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs publics, managers d'un service achats publics, prescripteurs et tout autre agent participant au processus d'un achat public

#### MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

#### PLANNING

#### Paris

20 juin 2019

7 novembre 2019

# Mutualiser ses achats publics

Maîtriser les groupements de commandes et les centrales d'achat

Les restrictions budgétaires amènent les différents établissements publics à chercher de nouveaux moyens pour limiter leurs dépenses. En parallèle, la mutation des organismes administratifs engendre de nombreux rapprochements et fusions de structures. Dans ce contexte, la mutualisation des achats s'impose comme une nécessité car elle répond non seulement à certaines problématiques organisationnelles mais aussi budgétaires par les économies d'échelle qu'elle génère.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

### LES OUTILS DE LA MUTUALISATION : GROUPEMENT DE COMMANDES ET CENTRALE D'ACHAT

#### Identifier les enjeux de la mutualisation des achats

#### Définir le cadre réglementaire des groupements de commandes

- Les groupements de commandes au sens de l'ordonnance du 23 juillet 2015
- La responsabilité des membres du groupement vis-à-vis des titulaires
- La convention constitutive du groupement de commandes
- Les modalités d'adhésion à un groupement de commandes
- Le régime de passation des marchés lancés en groupement de commandes

#### Analyser le fonctionnement d'un groupement de commandes

- Le rôle, les attributions et la responsabilité du coordonnateur
- Les missions des autres membres du groupement
- Le rôle de la CAO pour les collectivités territoriales ou des commissions consultatives pour l'État et ses établissements publics
- Le cas particulier des opérations de travaux

#### Assurer le suivi d'exécution des marchés passés par un groupement de commandes

- La gestion administrative et financière
- Le cas de la résiliation d'un marché en groupement

#### Cas pratique

Examen des clauses fondamentales d'une convention constitutive de groupement de commandes

#### Définir le cadre réglementaire des centrales d'achat

- La centrale d'achat au sens de l'ordonnance du 23 juillet 2015
- La convention d'adhésion à la centrale d'achat
- Le formalisme et de moment d'adhésion à la centrale d'achat

- Le régime de passation des marchés lancés par une centrale d'achat
- La fonction achats conférée aux Chambres de Commerce et d'Industrie de Région
- Exemples de centrales d'achat

#### Créer une centrale d'achat et analyser son fonctionnement selon son statut

##### Cas pratiques

Analyse comparative (avantages/inconvénients) des 2 montages juridiques de passation : groupement de commandes et centrale d'achat

#### Détermination des montages juridiques de passation les plus adaptés selon la nature des certains segments d'achats

#### Appréhender quelques structures favorisant une mutualisation des achats

- Les achats dits « in house » dans le cadre des contrats de quasi-régie (ex : les sociétés publiques locales)
- Les Sociétés d'Économie Mixte et Sociétés d'Économie Mixte Locales (SEM / SEML)
- Les Sociétés Publiques Locales d'Aménagement (SPLA)
- Les achats effectués par un Groupement d'Intérêt Public (GIP) ou par un Groupement de Coopération Sanitaire (GCS)
- La fonction achats conférée aux Groupements Hospitaliers de Territoire (GHT)

2<sup>e</sup> jour

#### ÉTABLIR UNE MÉTHODOLOGIE POUR LA MUTUALISATION DES ACHATS

#### Définir une méthodologie de travail

#### Établir un état des lieux complet des achats

- La cartographie des achats
- La connaissance du marché et du tissu économique
- Le diagnostic organisationnel et fonctionnel
- L'analyse multicritère (achats à enjeux, points forts/faibles...)

#### Déterminer les axes de la politique achats

- Les vecteurs d'influence de la politique achats : contexte et politique générale

- Les enjeux propres de la mutualisation (économiques, structurels...)
- Les objectifs de la politique achats

#### Élaborer la politique de mutualisation des achats - Ingénierie de la démarche

- Stratégie globale - axes et enjeux - plan d'action
- Les segments d'achats à enjeu
- La stratégie par segment d'achat
- La programmation des achats
- La nomenclature
- La déclinaison en plan d'action
- La feuille de route (document cadre du processus de mutualisation)

#### Étude de cas

Analyse d'une politique achats et du plan d'action

#### Identifier les outils de mise en œuvre de la stratégie achats

- Les moyens dédiés : organisation d'une fonction achats adaptée
- La démarche projet
- La préparation de l'achat - définition des besoins, capitalisation d'expérience, benchmark, sourcing...
- Les montages juridiques de la passation (groupement de commandes et centrale d'achat)

#### Préparer le cahier des charges pour les achats mutualisés

- L'enjeu des pièces administratives (procédure, variantes...)
- Traduire la stratégie d'achats dans le cahier des charges technique

#### Étude de cas

Mise en application sur un segment d'achat particulier

#### Piloter l'exécution des achats mutualisés

##### Outils

- Au cours de la formation, vous serez proposés :
  - des outils (fiche stratégie par segment d'achats, tableaux de bord...)
  - des notes juridiques (comparaison des montages en groupement de commandes ou centrale d'achat, sourcing...)

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68093

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Identifier les étapes clés d'une démarche de mutualisation des achats
- Mettre en œuvre une méthodologie de mutualisation des achats
- Maîtriser les outils de passation des achats mutualisés : groupement de commandes et centrale d'achat

## PRÉREQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables et personnel souhaitant mettre en place une démarche de mutualisation des achats.

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## MODULE VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Comment optimiser son achat public via l'externalisation et la mutualisation ?

## PLANNING

Paris

20-21 mai 2019

1<sup>er</sup>-2 octobre 2019

# Mutualiser et professionnaliser ses achats au sein d'un GHT



Faire évoluer la fonction achats pour répondre aux objectifs du programme PHARE

Depuis une dizaine d'années, la fonction achats hospitalière se professionnalise pour répondre aux objectifs du programme PHARE (Performance Hospitalière pour des Achats Responsables) visant à réaliser des gains économiques et de qualité de service. La mutualisation de la fonction achats au sein des Groupements Hospitaliers de Territoire (GHT) s'inscrit dans cette politique d'optimisation des achats hospitaliers. Mais du fait de la très grande diversité des GHT, on observe une hétérogénéité des pratiques achats dans les hôpitaux. La réussite d'une fonction achats mutualisée est conditionnée par l'implication de tous les établissements membres du GHT et la professionnalisation accrue des agents.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Analyser le rôle et l'organisation des achats au sein d'un GHT

- Enjeux et ambition d'une organisation achats GHT
- Incidence des GHT sur les acheteurs
- Contribution des achats à la stratégie de l'établissement hospitalier
- Les acteurs concernés et leurs rôles respectifs
- Complexité économique du marché et rôle des différents opérateurs (fournisseurs, centrales d'achat, groupements de commandes)
- Processus et pilotage des achats selon l'organisation cible
- Indicateurs de performance pour répondre au programme PHARE
- Cartographie et segmentation des achats (matrice Kraljic, classement méthode ABC)
- Analyse de son périmètre et portefeuille achats en lien avec le PAAT (Plan d'Action Achats Territoire)

#### Étude de cas

Construction d'un logigramme des achats en lien avec sa feuille de route

#### Maîtriser la méthodologie et les techniques de gestion d'une organisation achats GHT

- Les opportunités liées à la nouvelle réglementation des marchés publics
- L'organisation et la coordination au sein d'un GHT
- Gains et priorités sur périmètre traitable
- Étapes clés du sourcing
- Critères de sélection (à l'aide du cahier des charges)

#### Fiches outils

Calcul du pourcentage de performance et taux de couverture dans le PAAT  
Calcul du coût global d'acquisition  
Explorer les méthodes de sourcing

Apport des achats innovants et de la RSE

Critères de sélection à transposer dans le cahier des charges et mesure des impacts/risques

#### Étude de cas

À l'aide d'un cahier des charges PI (Prestations Intellectuelles), définir les critères de sélection d'analyse des offres pour choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Élaborer son plan de négociation

- Rappel des règles de négociation et des comportements à adopter
- Définition des stratégies réciproques d'intérêts dans la négociation

#### Étude de cas

S'entraîner à la négociation sur la base de cas concrets (prestations de transport en ambulances ou prestations de secours hélicoptérés)  
Jeux de rôles acheteur/vendeur permettant d'analyser les styles de négociation et les comportements à adopter

#### Évaluer ses fournisseurs

- Comment gérer la relation globale des fournisseurs ?
- Déclinaison des axes stratégiques des achats et transposition en critères d'évaluation des fournisseurs
- Intégration des indicateurs de performance et critères RSE
- Matrice des risques fournisseurs

#### Étude de cas

Réalisation d'une fiche d'évaluation des fournisseurs

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68287

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Développer la professionnalisation de la fonction achats mutualisée des GHT
- Identifier la boîte à outils de l'acheteur
- Structurer la gestion de son portefeuille achats

## PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de l'achat et des marchés publics

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables achats, acheteurs, agents contribuant à la performance économique de l'achat

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas, jeux de rôles et fiches-outils

## MODULE VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ce micro-learning :

- Comment optimiser son achat public via l'externalisation et la mutualisation ?

## PLANNING

Paris

13-14 juin 2019

9-10 décembre 2019

Lyon

13-14 juin 2019

9-10 décembre 2019



# Évaluer la performance de la fonction achats



Identifier et valoriser les axes de progrès de l'organisation et de l'activité des achats

Dans un contexte d'optimisation de la fonction achats, la mesure de sa performance nécessite de mettre en œuvre des méthodes et des outils d'évaluation appropriés en vue d'établir un diagnostic pertinent et de définir les actions d'amélioration à apporter. Le recours à la matrice de maturité et l'outil IMPACT (Instrument de mesure de la performance achats) modélisés par la DAE constitue une excellente méthodologie pour tous les managers et cadres intervenant dans le processus achat.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Concevoir l'application du concept de l'évaluation fonctionnelle à la fonction achats

- Comprendre la nécessité d'évaluer une fonction pour la piloter
- Définir les composantes d'un modèle d'évaluation fonctionnelle
- Définir les 4 pôles d'évaluation fonctionnelle : activités, compétences, organisation et clients
- Concevoir les indicateurs et le baromètre de la performance d'une fonction
- Concevoir les 4 niveaux de maturité liés à l'évolution de la fonction achats
- Définir les axes majeurs de l'évolution de l'achat public
- Concevoir l'évaluation fonctionnelle comme un outil de maîtrise de la performance des achats
- Concevoir le pilotage de la performance d'une fonction à travers le tableau de bord

#### Évaluer l'activité des achats de l'organisme

- Définir les composantes et les tâches liées à l'activité des achats
  - Identifier et analyser les données et les ratios de gestion liés aux achats
  - Construire le référentiel de l'activité des achats selon la matrice de maturité des achats modélisée par la DAE
  - Élaborer les questionnaires d'évaluation de l'activité des achats
- Étude de cas**  
Évaluer le taux de maîtrise de l'activité des achats

#### Évaluer les compétences de la fonction achats

- Définir les acteurs et les compétences de la fonction achats
  - Construire le référentiel des acteurs et des compétences de la fonction achats
  - Élaborer les questionnaires d'évaluation des compétences liées au métier de l'achat
- Étude de cas**  
Évaluer le taux de maîtrise des compétences des acteurs de la fonction achats

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Évaluer l'organisation, les moyens et les ressources de la fonction achats

- Définir les critères organisationnels de la fonction achats
  - Construire le référentiel organisationnel de la fonction achats
  - Déterminer les coûts et les délais internes de la fonction achats
  - Déterminer les modalités de pilotage et de contrôle de la fonction achats
  - Élaborer les questionnaires d'évaluation de l'organisation, des moyens et des ressources de la fonction achats
  - Évaluer le taux de support structurel et organisationnel de la fonction achats
- Étude de cas**  
Évaluer le taux de support structurel et organisationnel de la fonction achats

#### Évaluer la satisfaction des clients de la fonction achats

- Définir les critères de satisfaction des clients de la fonction achats
  - Construire le référentiel des clients de la fonction achats
  - Élaborer les questionnaires d'évaluation de la satisfaction des clients de la fonction achats
- Étude de cas**  
Évaluer le taux de satisfaction des clients de la fonction achats

#### 3<sup>e</sup> jour

#### Évaluer la performance globale de la fonction achats

- Évaluer le statut et le niveau de maturité de la fonction achats selon la matrice de maturité des achats modélisée par la DAE
  - Construire la synthèse SWOT de la fonction achats à partir des 4 pôles d'évaluation
  - Élaborer le baromètre d'évaluation de la performance globale de la fonction achats en 4 dimensions
  - Identifier les axes d'amélioration de la performance de la fonction achats
  - L'instrument de mesure de la performance achats (IMPACT) modélisé par la DAE
  - Définir les objectifs de performance et les indicateurs associés
  - Construire le tableau de bord de pilotage de la performance de la fonction achats
- Étude de cas**  
Élaborer le baromètre d'évaluation de la performance globale de la fonction achats

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68190

🕒 3 jours | 21 heures

💰 Tarif : 1 490 € net (non assujettis)

1 490 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Définir et mettre en œuvre les méthodes et les outils d'évaluation de la performance de la fonction achats
- Établir un diagnostic de performance de la fonction achats selon quatre axes d'analyse
- Identifier les actions d'amélioration de la performance de la fonction achats

## PRÉREQUIS

Maîtriser les règles de l'achat public et avoir une mission ou des compétences avérées dans l'organisation et le management de la fonction achats ou avoir suivi la formation « Organiser un service achats publics et le rendre performant »

## PUBLIC CONCERNÉ

Managers, cadres et responsables de services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques, cadres et responsables du contrôle de gestion

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

17-19 juin 2019

4-6 novembre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 18 septembre 2019

3 février 2020

# Analyser le marché fournisseurs et évaluer la performance



Mettre en place un plan de progrès fournisseurs

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Concevoir et conduire son étude de marché fournisseurs

#### Élaborer la segmentation des achats en lien avec le marché fournisseurs

- Identifier les principales caractéristiques des besoins
- Recenser et évaluer les modalités de traitement des besoins
- Évaluer les contraintes internes et externes relatives aux besoins
- Identifier les coûts et les risques liés aux besoins d'achats
- Étude de cas**  
Réaliser une analyse de risques en utilisant la matrice FFOM
- Recenser les données liées au marché fournisseurs
- Définir la typologie du marché fournisseurs de référence
- Caractériser le marché fournisseurs et son évolution
- Représenter le portefeuille d'achats

- Identifier les axes de progrès et les leviers d'action à mettre en œuvre
- Identifier les politiques et stratégies commerciales du marché fournisseurs
- Mettre en adéquation les données relatives aux besoins et aux marchés fournisseurs de référence
- Établir le positionnement des besoins d'achat sur leur marché
- Définir la stratégie d'achats et le plan d'action
- Étude de cas**  
Construire un plan d'action

2<sup>e</sup> jour

#### Gérer la relation fournisseurs et mesurer la performance dans l'exécution du marché

- Identifier la nature et l'étendue des écarts entre les résultats obtenus par le titulaire dans l'exécution du marché et les obligations contractuelles préalablement définies
- Évaluer l'impact de ces écarts
- Comparer les résultats de l'évaluation avec l'analyse de risque initiale

- Analyser le fonctionnement des clauses du marché
- Mesurer le niveau de satisfaction du besoin au stade des utilisateurs/clients au regard des biens ou prestations mis à disposition
- Évaluer le coût de mise à disposition et/ou le coût global
- Établir les grilles d'analyse et procéder au recueil des données
- Étude de cas**  
Mise en œuvre d'une grille d'évaluation permettant d'établir un référentiel des indicateurs d'écarts et de dysfonctionnement
- Étude de cas**  
Préparation de la revue de performance

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

27-28 juin 2019

12-13 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68137

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Développer une connaissance approfondie du marché fournisseurs « de référence » permettant d'exploiter son potentiel et ses possibilités
- Mesurer la performance des fournisseurs dans l'exécution d'un marché
- Mettre en place des grilles d'évaluation efficaces et choisir des indicateurs adaptés

### PRÉREQUIS

Connaissance des bases de la réglementation des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, cadres des services achats et prescripteurs

### MODULES VIDÉO

Retrouvez la liste des vidéos sur <https://www.acpformation.fr/>

# L'analyse économique des coûts dans les marchés publics

Acquérir une démarche en coût global

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Connaître les composantes de prix d'un achat

- Les coûts de revient
  - les coûts directs et indirects
  - les coûts d'acquisition
  - les coûts de possession
  - les coûts d'utilisation
  - le coût global selon le niveau d'analyse et de besoin
- L'évaluation des coûts et leur réduction
- Le coût global de l'achat par rapport au cycle de vie
- Définir un « coût objectif »

#### Anticiper et mesurer les coûts susceptibles de générer un dysfonctionnement par rapport au cahier des charges

- La détection des coûts inutiles
- Les fonctions non demandées
- Les fonctions demandées non satisfaites
- Les fonctions avec des spécifications importantes

#### Analyser les bilans des fournisseurs

- L'apport des bilans financiers
- Le benchmark sur les marchés précédents
- Les éléments liés aux bilans des fournisseurs en vue de la négociation
- Décomposition du prix de l'offre d'un fournisseur
  - principe
  - fournitures
  - main d'œuvre
  - calcul du nombre d'heures travaillées
  - calcul du taux horaire
- Étude de cas**  
Analyser un bilan fournisseur et identifier les points importants pour l'acheteur

2<sup>e</sup> jour

#### Maîtriser les méthodes d'analyse des coûts et du coût global selon le besoin identifié

- L'analyse de la valeur appliquée aux coûts
  - objet
  - objectifs
  - caractéristiques
  - norme pour l'analyse de la valeur (NF X 50-152, NF X 50-153, EN 1325)

- démarche générale
- les acteurs
- consultation du marché fournisseurs
- Étude de cas**  
Application du calcul d'un coût global d'un équipement (le coût d'acquisition, le coût de possession CTU ou TCO)

#### Appréhender la dégressivité du prix

- Frais fixes / frais variables
- Point mort (seuil de rentabilité)
- Le coût marginal
- L'effet de volume
- Étude de cas**  
Application du calcul d'un coût de revient et de la dégressivité des prix
- Application des méthodes d'analyse des prix
- Les leviers de négociation

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

13-14 mai 2019

4-5 novembre 2019

## EXPERTISE

Code : 68122

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les différentes composantes du coût d'un achat en tenant compte de l'analyse du besoin et du cycle de vie dans un objectif de coût global
- Analyser la structure des coûts d'achat dans la perspective de leur réduction
- Réaliser des achats économiquement performants

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics et maîtriser l'analyse fonctionnelle du besoin

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout agent participant au processus d'un achat ou d'un marché, cadres ou responsables d'une cellule marchés ou achats

# Piloter l'exécution des achats publics



Méthodes et outils pour une gestion efficace

Maîtriser les phases administratives, techniques et financières de l'exécution des marchés publics est fondamental. Mais au-delà de la connaissance réglementaire, la bonne adéquation de la prestation à votre besoin nécessite la mise en place d'un pilotage optimum de l'exécution de vos marchés au sein de votre structure. Les enjeux sont qualitatifs mais aussi financiers.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### S'approprier les pièces à étudier relatives aux différents types d'actes d'achat

- Le contrat et ses pièces de référence (acte d'engagement, CCAP, CCTP, référence au CCAG applicable le cas échéant, mémoire technique...)
- Les actes additionnels : avenants et actes spéciaux
- Les actes d'exécution : ordres de service, commandes, décisions, certificats administratifs...

#### Maîtriser les clauses contractuelles clés pour l'exécution des marchés publics

- L'objet
- Le prix et ses modalités de variation
- La durée, les délais et pénalités
- Les opérations de vérification et décisions afférentes
- La résiliation

#### Prendre en compte l'impact des différentes formes de contrats sur le suivi d'exécution

- Les accords-cadres à bons de commande
- Les accords-cadres et les marchés subséquents
- La multi-attribution
- Le phasage et les tranches optionnelles
- La stratégie du choix du prestataire (cotraitance et sous-traitance)

#### Étude de cas

Recommandations et partage de bonnes pratiques en matière de rédaction des clauses clés d'un marché

#### Définir les enjeux et finalités du pilotage des contrats

- Les enjeux du pilotage des contrats
- Les éléments de définition du pilotage de l'exécution des contrats
- L'accord-cadre, vecteur de performance
- Simplifier les modalités de traitement et d'exécution des commandes

#### L'acheteur, manager de contrats : outils et méthodes

- Planifier et suivre la phase d'exécution d'un contrat

#### Cas pratique

Élaborer le plan prévisionnel d'exécution d'un acte d'achat

- Manager l'exécution d'un contrat
  - coordonner les acteurs du processus au sein de votre organisation
  - organiser une réunion de lancement du contrat avec le titulaire
  - conduire des réunions d'avancement avec le titulaire
- Mettre en place des plans de progrès avec les prestataires
- Tirer profit des incidents d'exécution et définir les axes de progrès sur le plan procédural, financier et qualitatif : la capitalisation du retour d'expérience de l'exécution des contrats

#### Travail en sous-groupes

Concevoir une fiche de retour d'expérience d'un acte d'achat et définir ses modalités d'exécution

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Organiser et contrôler la chaîne d'acquisition de votre organisme

- S'assurer que le contrat est exécutable
- Organiser la chaîne du service fait
- Engager des démarches d'apprentissage en matière d'exécution des achats
- Évaluer les dispositions de contrôle interne mises en place

#### Analyse d'outils d'évaluation

Analyse de questionnaires d'évaluation de la maîtrise de la chaîne d'acquisition

#### Définir les enjeux, démarches et outils du responsable achats en matière d'exécution des contrats

- Définir les objectifs et enjeux du pilotage de l'exécution des contrats pour le responsable achats
  - Dresser les tableaux de bord, outils d'aide à la décision et de mesure de la performance
  - Réussir la mise en place d'un tableau de bord du pilotage de l'exécution des achats
- #### Cas pratique
- Diagnostic et élaboration d'un tableau de bord du responsable achats à partir d'un cas concret

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68139

🕒 2 jours | 14 heures

🏷️ Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Adapter la rédaction des DCE pour disposer des leviers d'action nécessaires à une exécution maîtrisée des marchés
- Développer une démarche, des outils et des méthodes pour piloter l'exécution de vos marchés
- Développer la performance interne de la chaîne d'acquisition au sein de votre structure

## PRÉREQUIS

Connaître le cadre réglementaire de l'exécution des marchés publics ou avoir suivi la formation

« Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics »

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres des différents services amenés à assurer le pilotage de l'exécution des marchés publics

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de documents

Cas pratiques

## MODULES VIDÉO

En amont de cette formation, suivez ces micro-learning :

- Comment encadrer son fournisseur dès la rédaction d'un marché public ?
- Comment évaluer efficacement les fournisseurs d'un marché public ?
- Quels outils utiliser pour le suivi de ses achats publics ?

## PLANNING

Paris

20-21 juin 2019

19-20 novembre 2019

# Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance

Élaborer des indicateurs pertinents pour ses achats

Le tableau de bord achats permet de suivre l'évolution d'une activité, de constater les écarts avec les prévisions et les objectifs et d'apporter les correctifs nécessaires. Véritable levier d'ajustement, le tableau de bord est l'outil indispensable pour piloter efficacement le service achats-marchés. Sa bonne utilisation va générer de la valeur et permettre de dégager les priorités pour la mise en œuvre de la politique d'achats de chaque institution.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Identifier les enjeux des tableaux de bord

- Les éléments de définition : performance, tableaux de bord et indicateurs
- Le triangle et le carré de la performance
- Les différents niveaux de tableaux de bord de la fonction achats
- Les apports des tableaux de bord

#### Concevoir et choisir les indicateurs et tableaux de bord de l'achat

- Les typologies d'indicateurs
- La méthode d'élaboration et de sélection des indicateurs
- La fiche de caractérisation d'un indicateur
- Le choix des représentations graphiques adaptées

#### Atelier pratique

Construire des indicateurs

#### Piloter la performance économique

- Déterminer les zones d'enjeux, identifier les leviers et fixer les objectifs d'économies d'achats
- Mesurer les économies d'achats
- Tenir un tableau de bord pour piloter la démarche d'économies achats

#### Étude de cas

Tenir un tableau de bord pour piloter la démarche d'économies d'achats

#### Piloter la performance du processus et mettre les risques sous contrôle

- Identifier les avantages et les limites du tableau de bord
- Élaborer un tableau de bord de management du processus achats
- Mesurer les gains de performance du processus
- Analyser les risques de la fonction achats

#### Mesurer et mettre sous contrôle les risques

## 2<sup>e</sup> jour

#### Accroître la valeur créée au profit des clients internes du service achats

- Mesurer la qualité du service rendu aux clients internes
  - Analyser les résultats
- #### Étude de cas
- Analyse d'un questionnaire visant à recueillir les attentes des clients internes et à mesurer leur niveau de satisfaction

#### Développer la performance des ressources humaines du service achats

- Combiner les indicateurs d'ambiance et les mesures de comportement
- Piloter la mise en adéquation de vos ressources avec les démarches engagées

#### Élaborer un tableau de bord aligné sur la stratégie

- Établir un diagnostic de la fonction achats
  - Les outils de diagnostic : la matrice FFOM, le diagramme d'Ishikawa et les 5 pourquoi
  - Définir des orientations stratégiques et les décliner
  - Identifier les facteurs clés de succès
  - Déterminer les indicateurs clés de performance
  - Les pièges à éviter
- #### Atelier pratique
- Diagnostic et définition des orientations stratégiques
- Identification des facteurs clés de succès
  - Élaboration d'un tableau de bord du service achats

#### Évaluer la maturité du service achats

- Utiliser une matrice de maturité
  - Définir un indicateur synthétique de maturité
- #### Étude de cas
- Analyse d'une matrice de maturité de la fonction achats à 11 axes

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68022

🕒 2 jours | 14 heures

🏷️ Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Savoir mesurer l'activité et la performance des achats
- Savoir construire, choisir, suivre et présenter simplement des indicateurs pertinents
- Être capable de prendre les mesures adaptées en fonction des résultats constatés
- Pouvoir identifier les actions prioritaires à entreprendre

## PRÉREQUIS

Avoir des notions sur les pratiques d'achats

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables des services achats, acheteurs et gestionnaires des services logistiques, contrôleurs de gestion

Toute personne ayant à suivre l'évolution d'une activité achats

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Différentes études de cas proposées au cours de la formation sous forme d'ateliers

## PLANNING

Paris

16-17 mai 2019

16-17 octobre 2019

# Analyse des comptes d'entreprises et bilans

Sécuriser le choix de ses partenaires avant de contracter

Le nombre d'entreprises faisant faillite a fortement progressé ces dernières années.

Or, la défaillance financière d'un fournisseur peut avoir des conséquences lourdes pour les acteurs publics ayant passé un marché avec lui. Il est donc primordial d'étudier en amont les garanties financières apportées par les entreprises avec lesquelles on envisage de contracter pour sécuriser le bon déroulement d'un marché.

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Situer l'entreprise dans son environnement économique

- Cerner l'environnement de l'entreprise : les partenaires économiques et financiers (investisseurs, banques...) et les facteurs de compétitivité
- Identifier et analyser les contraintes de l'entreprise : contraintes de financement, contraintes liées au marché, exigences des actionnaires

#### Savoir lire les documents financiers

- Bilan, compte de résultat, annexe et tableau des flux de trésorerie : définition des postes
- Apprécier leurs rôles respectifs et les interactions dans la gestion financière de l'entreprise
- Les grands principes comptables : approche emplois-ressources, prudence, bonne information...
- Comptes consolidés / comptes sociaux : la logique et les différentes méthodes de consolidation des comptes
- PCG et normes IFRS : principales divergences

#### Étude de cas

Élaborer le compte de résultat et le bilan simplifié d'une société

#### Quiz

#### Analyser les données du bilan

- Besoin en Fonds de Roulement (BFR), fonds de roulement et trésorerie (excédents structurels du bilan)
- comprendre à quoi ils correspondent et les calculer (valeur relative en nombre de jours de chiffre d'affaires)
- Les informations à en déduire, l'importance de la gestion des stocks et du crédit client
- Comment réduire efficacement son BFR et améliorer la trésorerie

#### Étude de cas

Calculer le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette, analyser leur variation

#### Quiz

2<sup>e</sup> jour

#### Exploiter les informations du compte de résultat

- Les soldes intermédiaires de gestion : valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, résultat net...
- La rentabilité : charges directes et indirectes, coûts fixes et coûts variables, seuil de rentabilité, flexibilité et point mort
- Effet de levier et effet ciseau
- Les informations à en déduire sur la performance financière de l'entreprise

#### Étude de cas

Calculer les soldes intermédiaires de gestion, les analyser

#### Quiz

#### Utiliser le tableau de flux de trésorerie

- Les flux dégagés par l'activité : les flux de trésorerie d'exploitation, MBA, CAF et variation du BFR
- Les flux d'investissement et de financement, le Free Cash Flow

#### Étude de cas

Exploiter le tableau de flux de trésorerie

#### Quiz

#### Identifier et interpréter les principaux ratios financiers

- Les ratios : endettement, indépendance financière et solvabilité
- Les indices de difficultés financières avérées ou prévisibles

#### Étude de cas

Calculer et interpréter les ratios clés

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68224

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Définir les concepts clés et le vocabulaire financier
- Évaluer la situation financière de l'entreprise candidate à un marché public
- Analyser les données relatives aux garanties financières présentées par les entreprises candidates aux marchés publics

## PRÉREQUIS

Pas de compétences financières particulièrement requises  
Être confronté à la nécessité de vérifier la santé financière d'une entreprise du secteur privé

## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs publics, prescripteurs ou toute autre personne amenée à analyser les candidatures des entreprises aux marchés publics ou à contracter avec des entreprises du secteur privé, et donc à étudier leur santé financière

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas sur la base d'un cas fil rouge  
Exercices thématiques

## PLANNING

Paris

19-20 juin 2019

21-22 octobre 2019



# Systèmes d'information achats (SIHA)



Identifier les solutions informatiques pour mener à bien la transformation numérique des achats

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Déterminer les enjeux de la transformation numérique des achats

- Contribution des outils à la performance de la fonction achats
- Dématérialisation, mobilité, big et open data, cloud : une transformation en profondeur des usages
- Nouvelles technologies dans les achats : intelligence artificielle, blockchain, chatbots..

#### Définir ce qu'est un SIHA

- Différentes solutions d'informatisation de la fonction achats
- Lexique pour y voir plus clair

#### Analyser la couverture fonctionnelle des outils de SIHA

- Distinction entre e-achat et e-procurement (Sourcing-to-Contract vs Procure-to-Pay)
- ERP et outils métiers
- Sourcing et e-sourcing

- Dématérialisation des achats publics : de la chaîne complète des commandes aux factures, en passant par la dématérialisation des marchés

#### Exercice pratique

Découvrir les principales fonctionnalités d'un SIHA

#### Suite intégrée ou « best of breed » de modules spécifiques ?

- Suite intégrée ou solution hybride : gérer les enjeux d'interopérabilité des systèmes ainsi que les interfaces avec les éventuelles solutions existantes
- Suite modulaire totalement intégrée : avantages et limites
- Solution « hybride » : le meilleur des mondes ? « Best of breed » : avantages et inconvénients

#### Évaluer les gains/bénéfices que l'on peut attendre d'une solution de SIHA

- Les gains pour l'acheteur
  - gagner en productivité et en efficacité dans ses activités opérationnelles

- développer les aspects collaboratifs avec les clients internes et les fournisseurs
- aller au-delà des tableaux Excel
- Les gains pour le manager achats ou le responsable de la commande publique

#### Élaborer un cahier des charges de consultation / DCE pour l'acquisition et la maintenance d'une solution de SIHA

- Points clés
- Critères de choix
- Étude de cas
  - Élaboration d'un cahier des charges pour acquérir un SIHA

#### Identifier les acteurs du marché

- Principaux éditeurs de logiciels
- Intégrateurs de solutions / cabinets de consultants

#### Mettre en œuvre un projet d'implémentation d'un SIHA

- Facteurs clés de succès
- Estimation du ROI d'un projet de SIHA
- Organisation du projet

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68284

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les fonctionnalités d'un SIHA et les prioriser
- Élaborer un projet de cahier des charges, de DCE pour choisir un SIHA
- Définir les facteurs clés de succès du déploiement d'un SIHA

## PRÉREQUIS

Maîtriser les principes généraux des marchés publics et le processus achat

## PUBLIC CONCERNÉ

Managers achats, responsables ou directeurs achats, contrôleurs de gestion achats, responsables de la performance achats, DSI

## PLANNING

Paris

3 juin 2019

5 décembre 2019

# La gestion des stocks et des approvisionnements

Acquérir les outils et les méthodes

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Identifier la place du stock dans la chaîne logistique

- Différencier les processus achat et approvisionnement
- Définir les responsabilités de l'approvisionneur
- Définir la finalité du stock et son rôle dans la gestion des flux
- Comprendre l'incidence du stock sur la gestion de l'organisme
- Différencier les 3 types de gestion du stock

#### Organiser la gestion physique des stocks

- Organiser la prise en charge des produits à leur arrivée
- Assurer les opérations liées à la réception quantitative et qualitative des produits
- Organiser le stockage des produits
- Assurer les opérations liées au magasinage et à la bonne conservation des produits
- Assurer les opérations liées à la préparation des commandes
- Organiser le prélèvement et la distribution des produits

- Assurer les opérations liées à la mise à disposition des produits

#### Organiser la gestion comptable des stocks

- Comprendre les principes de la comptabilité matières
- Définir la nature des différents stocks
- Procéder à l'analyse ABC de la valeur du stock
- Identifier les enjeux de la gestion comptable des stocks
- Identifier les surstocks et les risques de rupture
- Identifier les mouvements affectant le stock
- Connaître le stock en quantité et en valeur et les méthodes de valorisation
- Connaître les règles et la finalité des inventaires
- Connaître les différentes méthodes d'inventaire
- Organiser et réaliser les inventaires des stocks
- Analyser et améliorer les résultats d'inventaire des stocks
- Fiabiliser les inventaires de stocks avec des indicateurs de gestion
- Étude de cas : analyse ABC du stock et mise en évidence des surstocks et des risques de rupture

## 2<sup>e</sup> jour

#### Mettre en œuvre la gestion économique des stocks

- Connaître les notions essentielles de la gestion économique des stocks
- Définir les paramètres et les coûts liés à la gestion des stocks
- Connaître les méthodes de réapprovisionnement
- Calculer et mettre en place le stock de sécurité
- Choisir les méthodes appropriées à la nature des produits stockés
- Étude de cas : calcul d'un coût de passation de commande et d'un seuil de commande

#### Élaborer le tableau de bord de la gestion des stocks

- Définir les indicateurs de gestion des stocks
- Construire et diffuser le tableau de bord
- Construire et piloter le plan d'actions d'amélioration de la gestion des stocks

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

13-14 juin 2019

19-20 novembre 2019

## INITIATION

Code : 68015

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Maîtriser les opérations essentielles de l'approvisionnement et de la tenue des stocks
- Contribuer à la fiabilisation de la tenue de stocks et à la réduction de leur coût
- Élaborer un tableau de bord pertinent sur la tenue des stocks.

## PRÉREQUIS

Avoir des notions ou une pratique de la gestion des stocks

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne chargée des approvisionnements et/ou de la gestion des stocks

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

Dates : 24 septembre 2019

13 mars 2020

# Établir une préparation budgétaire en lien avec la programmation des achats

Mettre en place différents outils pour une meilleure gestion budgétaire

Les choix budgétaires deviennent au fil des années des choix difficiles. Il devient donc nécessaire de connaître leur impact au niveau financier et au niveau achats, notamment sur les procédures achats et la mise en concurrence. Pour cela, il faut mettre en place des outils qui auront pour objectif d'éclairer et de permettre des arbitrages bien plus précis.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

### CONCEVOIR ET CONDUIRE SES DEMANDES BUDGÉTAIRES

#### Comprendre le cadre budgétaire des finances publiques

- Rappel sur la libre administration des administrations
- Les principes budgétaires
- La nature des dépenses et recettes de fonctionnement
- La nature des dépenses et recettes d'investissement
- Le principe d'équilibre budgétaire
- Les impacts sur le financement des politiques publiques
- La gestion de la dette

#### Mettre en place un formalisme concernant les demandes budgétaires

- Les différentes formes de prévisions budgétaires
- La gestion financière par les autorisations budgétaires (AE/CP)
- Les différentes actions d'amélioration de la gestion financière
- Un formalisme commun de demande de budget

#### Construire des fiches « projet investissement » dans le cadre de la préparation budgétaire

- Les différentes composantes du projet
- La projection financière du projet
- La construction financière du projet
- Le suivi financier du projet

#### Analyser les demandes budgétaires

- Les besoins récurrents
- Les besoins nouveaux

#### Définir leur typologie et la nature de leur impact sur l'activité budgétaire

##### Étude de cas

Création d'outils et analyse de la situation pour être en mesure d'accompagner à l'arbitrage

## 2<sup>e</sup> jour

### ÉLABORER LA PROGRAMMATION DES ACHATS

#### Comprendre le cadre réglementaire des marchés publics

- Rappel sur la réglementation en vigueur
- Les procédures
- L'exécution des contrats

#### Recenser les données liées aux marchés publics

- Les besoins existants
- Mettre en place un outil référentiel « marchés »

#### Identifier les différents stades d'une programmation des achats

- La préparation d'un marché
- La consultation
- L'attribution

#### Identifier les procédures achats et leur délai de mise en œuvre

- Cas de la procédure adaptée
- Cas de l'appel d'offres ouvert
- Cas des procédures avec négociation

#### Mettre en place un outil de programmation des marchés

- Les critères nécessaires et la mise en forme d'un mode de gestion par date

#### Analyser les séquences prévisionnelles et arbitrer

- Mettre en avant les points forts et les points faibles
- Évaluer les contraintes internes (ressources)
- Proposer des séquences d'amélioration de la programmation

##### Étude de cas

Construire un outil de programmation des achats  
Gérer la programmation des marchés  
Pérenniser les informations de l'outil de programmation des marchés  
Anticiper les points de blocage, proposer, actualiser les programmations

### ÉLABORER UNE COMMUNICATION COMMUNE

#### Proposer des alternatives en achats

- Les alternatives et leurs mises en jeu
- ##### Étude de cas
- Mise en situation d'analyse de données

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68275

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir l'organisation des finances et celle des achats et mettre en place une communication commune
- Préparer l'élaboration du budget en lien avec le processus achat Identifier les points de blocage et proposer un arbitrage

### PRÉREQUIS

Participer au process de préparation budgétaire ou de la gestion des achats de son établissement

### PUBLIC CONCERNÉ

Agents des services achats ou des services finances, agents des services techniques, agents du contrôle de gestion ou chargé de l'organisation transversale de l'administration

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Échanges  
Études de cas

## PLANNING

Paris

6-7 juin 2019

9-10 décembre 2019

# Le contrôle de la fonction achats

Mettre en œuvre et piloter cet outil de sécurisation et d'optimisation de votre organisation

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Identifier les enjeux du contrôle de la fonction achats

- Éléments de terminologie
- Manager les risques dans la responsabilisation de chacun
- Renforcer la sécurité juridique de vos achats
- Un outil de performance de l'achat
- Un outil d'optimisation des ressources

#### Mettre en place un contrôle de la fonction achats : la méthode « DICE »

#### Définir le niveau de contrôle souhaité en lien avec les objectifs recherchés et l'appétence au risque

- Définir le périmètre du projet (lettre de mission organigramme de projet instance du projet)
- Analyse des forces et faiblesses
- Rôle, positionnement et choix stratégique du chef de projet
- Communication et adhésion des équipes au contrôle interne

#### Séance de créativité

Brainstorming sur l'élaboration d'un organigramme de projet : définition des acteurs et de leurs rôles

#### Identifier les risques

- Les risques liés à la sécurité juridique
- Les risques liés aux coûts
- Les risques liés à la ressource humaine
- Les risques liés à la non-satisfaction du besoin ou à son niveau de qualité
- Les risques liés à l'image

#### Cas pratique

Repérer les points de contrôle sur les différentes étapes d'un achat

### 2<sup>e</sup> jour

#### Canaliser les risques

- Établir une cartographie des risques de la fonction achats
- Canaliser les risques liés à la définition du besoin
- Canaliser les risques liés à la passation
- Canaliser les risques liés à l'exécution de l'achat

**Étude de cas** sur une cartographie des risques d'un process achat

#### Cas pratique

Le bilan fournisseur comme outil de contrôle de la performance de l'achat

#### Évaluer et suivre le dispositif de contrôle

- Mise en place des tableaux de suivi du contrôle de la fonction achats
  - choix des indicateurs
  - suivi et mise à jour des indicateurs
  - La gouvernance du contrôle
  - le rôle du management
  - le niveau de portage
  - le suivi
  - Les actions correctives
- Séance de créativité**  
Favoriser l'adhésion au projet

#### Quiz aval

## PLANNING

#### Paris

12-13 juin 2019

27-28 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68239

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier l'utilité du contrôle de la fonction achats et le mettre en œuvre
- Optimiser les ressources par le contrôle
- Réduire les risques

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Managers d'un service d'achats-marchés publics, contrôleurs de gestion, juristes, acheteurs publics, chargés de mission achats-marchés publics, comptables, prescripteurs et tout autre agent participant au processus d'un achat public

# Le contrôle de gestion des achats

Un élément clé pour piloter et améliorer les performances du processus achat

NEW

## PROGRAMME

### Quiz amont

### 1<sup>er</sup> jour

#### Définir les missions du contrôle de gestion des achats

- Les objectifs du contrôle de gestion et les évolutions en cours
- Les spécificités du contrôle de gestion par rapport aux autres contrôles
- Les axes du contrôle de gestion des achats
- rendre lisibles les enjeux de la fonction achats
- contribuer au pilotage de la performance achat et des processus achat
- Les domaines d'activité du contrôle de gestion des achats
- le calcul des gains, le calcul des coûts complets de processus, diverses modélisation de coûts..
- l'élaboration du tableau de bord et des états
- le suivi de la performance achat
- les économies prévisionnelles, notifiées et réalisées du programme achat et le suivi de son exécution

#### Identifier les enjeux des tableaux de bord

- Les éléments de définition : performance, tableaux de bord et indicateurs
- Le triangle et le carré de la performance
- Les différents niveaux de tableaux de bord de la fonction achats
- Les apports des tableaux de bord

#### Concevoir et choisir les indicateurs

- Les typologies d'indicateurs
  - La méthode d'élaboration et de sélection des indicateurs
  - La fiche de caractérisation d'un indicateur
  - Le choix des représentations graphiques adaptées
- Atelier pratique**  
Construire des indicateurs achats

### 2<sup>e</sup> jour

#### Piloter la performance économique

- Déterminer les zones d'enjeu, identifier les leviers et fixer les objectifs d'économies
  - Mesurer les économies achats
- Étude de cas**  
Tenir un tableau de bord pour piloter la démarche d'économies achats

#### Piloter la performance du processus et mettre les risques sous contrôle

- Identifier les avantages et les limites du tableau de bord
- Élaborer un tableau de bord de management du processus achat
- Mesurer les gains de performance du processus
- Analyser les risques de la fonction achats
- Mesurer et mettre sous contrôle les risques

#### Accroître la valeur créée au profit des clients internes du service achats

- Mesurer la qualité du service rendu aux clients internes
- Atelier pratique**  
Élaborer un questionnaire visant à recueillir les attentes des clients internes et à mesurer leur niveau de satisfaction

#### Évaluer la maturité du service achats

- Utiliser une matrice de maturité
  - Définir un indicateur synthétique de maturité
- Étude de cas**  
Analyse d'une matrice de maturité de la fonction achats à 13 axes

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68277

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 140 € net (non assujettis)

1 140 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir les missions du contrôle de gestion des achats et mettre en œuvre les indicateurs achats en fonction de la stratégie et des objectifs poursuivis
- Mettre en œuvre les processus et interfaces du contrôle de gestion des achats
- Mesurer la performance achat pour chacun des critères préalablement définis

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale des marchés publics

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables du contrôle de gestion des achats et de la performance, acheteurs publics

## PLANNING

#### Paris

5-6 juin 2019

16-17 décembre 2019

# COMPTABILITÉ ET FINANCES PUBLIQUES

## TÉMOIGNAGES

Formation très intéressante. Le formateur anime très bien la formation qui était très dynamique. Beaucoup d'échanges constructifs avec les autres participants. Le groupe de petite taille rend la formation très agréable et conviviale.

Karine PHILIPPS  
ÉCOLE NATIONALE DE  
L'ADMINISTRATION

Formation très intéressante  
Loudji CARO - CMA HERAULT

Témoignages de participants à la formation  
« Contrôle de gestion dans le secteur  
public » p.134

# SOMMAIRE

## COMPTABILITÉ ET FINANCES PUBLIQUES

Réf. 68192	Cycle métier certifiant : chargé de gestion comptable et financière	●	<b>p. 27</b>
Réf. 68222	Cycle métier certifiant : auditeur interne en gestion publique	●	<b>28</b>
Réf. 68012	L'essentiel de la comptabilité publique de l'État	●	<b>128</b>
Réf. 68270	La comptabilité générale de l'État		<b>129</b>
Réf. 68166	Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières		<b>129</b>
Réf. 68091	Les régies d'avances et de recettes	●	<b>130</b>
Réf. 68262	Gestion des immobilisations		<b>131</b>
Réf. 68263	Le contrôle interne budgétaire et le contrôle interne comptable		<b>132</b>
Réf. 68181	L'essentiel de la comptabilité analytique	●	<b>133</b>
Réf. 68178	Les fondamentaux de l'analyse financière		<b>133</b>
Réf. 68177	Tableau de bord de gestion budgétaire et financière		<b>134</b>
Réf. 68013	Contrôle de gestion dans le secteur public	● ●	<b>134</b>
Réf. 68182	Suivi budgétaire	●	<b>135</b>
Réf. 68206	La pratique de l'audit interne et du contrôle interne dans la nouvelle gestion publique	●	<b>136</b>
Réf. 68092	Les finances locales pour non-financiers		<b>137</b>
Réf. 68147	La programmation et le pilotage des crédits en AE(AP)/CP	●	<b>137</b>
Réf. 68235	La Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP)	● ●	<b>138</b>
Réf. 68220	Piloter les dépenses de personnel dans le secteur public		<b>138</b>
Réf. 68288	Accompagner et conduire le changement organisationnel du domaine budgétaire	●	<b>139</b>



### NOUVEAU

Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !



### BEST-OF

Formation plébiscitée par nos clients



### DIGITAL

Formation mixant présentiel et modalités distancielles



### RÉGION

Formation ayant des sessions en province

## LÉGENDE

# L'essentiel de la comptabilité publique de l'État



Acquérir les méthodes budgétaires et comptables optimales

La comptabilité publique est à la fois un vecteur d'information et un support de contrôle de l'utilisation des fonds publics. Son évolution, avec notamment l'introduction de la gestion budgétaire par objectif, rend indispensables la connaissance et la compréhension de ses règles.

La LOLF aidant, les enjeux sont de taille : améliorer la qualité des comptes tout en garantissant la transparence financière et comptable.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Rappeler les éléments essentiels de la loi organique relative aux lois de finances du 01/08/2001

- Présentation des lois de finances et du budget de l'État
- Les grands principes d'organisation des finances publiques d'un État
- Les principes d'annualité, d'unité, d'universalité, de spécialité, d'équilibre et de sincérité et leurs principales dérogations
- Les différentes catégories de lois de finances
- L'élaboration et le vote des lois de finances
  - les rôles respectifs du Parlement, du Gouvernement et du Conseil constitutionnel
- le cercle vertueux instauré par la LOLF

#### Définir les règles de gestion budgétaire

- Les règles de gestion des crédits budgétaires (AE et CP)
- Présentation des gestionnaires de crédit (responsables de programme et de budget opérationnel de programme)

- La nomenclature budgétaire
    - par destination (missions, programmes et actions) et par nature de dépense (titres)
  - Les différentes catégories de crédits budgétaires
    - les Autorisations d'Engagement (AE) et les Crédits de Paiement (CP)
  - La mesure de la performance des dépenses publiques
- Étude de cas**  
Écriture comptable dans le cadre d'une gestion en AE/CP

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Préparer et exécuter son budget

- Le principe d'unité de caisse, de rattachement à l'exercice et de prudence
- Les principales méthodes de prévisions budgétaires
  - la méthode base zéro (justification des crédits au premier euro)
- Le principe de séparation des ordonnateurs et des comptables
  - la phase administrative des dépenses et des recettes relevant des ordonnateurs
  - la phase comptable de la dépense relevant de la responsabilité des comptables
- Le principe de sincérité comptable

**Étude de cas** sur les différents cas pouvant justifier une gestion de fait

#### Appréhender les contrôles obligatoires d'exécution budgétaire et comptable

- La comptabilisation des dépenses et des recettes
  - la comptabilité budgétaire
  - la comptabilité générale
  - la comptabilité d'analyse des coûts budgétaires
- Les contrôles internes à l'administration
  - le rôle du contrôleur budgétaire-comptable ministériel
  - les modalités de contrôle des comptables publics
- Les contrôles externes
  - la certification des comptes de l'État par la Cour des comptes
  - les contrôles des juridictions financières

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68012

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Définir les principes de fonctionnement de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire dans le cadre de la LOLF et du décret n° 2012-1246 du 07/11/2012 relatif à la gestion budgétaire et à la comptabilité publique
- Analyser les relations ordonnateurs-comptables
- Identifier les différents contrôles exercés sur la comptabilité et le budget

## PRÉREQUIS

Avoir des notions budgétaires et/ou comptables

## PUBLIC CONCERNÉ

Au sein de l'État : agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres de services marchés

Toute personne souhaitant connaître les principes et pratiques de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire dans la cadre de la LOLF

## PLANNING

### Paris

17-18 juin 2019

7-8 novembre 2019

### Marseille

13-14 mai 2019

10-11 octobre 2019

### Rennes

27-28 mai 2019

10-11 octobre 2019

### Lyon

13-14 mai 2019

5-6 octobre 2019



# La comptabilité générale de l'État

Exploiter efficacement l'information comptable et budgétaire

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### S'approprier la normalisation et les procédures comptables

- Les sources du droit comptable
- Les obligations générales permanentes

#### Le cycle de transcription comptable des opérations d'exploitation courante

- La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)
  - rappel des grands principes fiscaux liés à la TVA
  - méthodologie de comptabilisation et de liquidation de la TVA
- L'analyse des achats et des ventes liés à l'activité principale de l'organisation
  - les prestations de services et travaux immobiliers
- Les disponibilités
  - les opérations de caisse
  - les opérations de banque
- Les relations avec le personnel et les organismes sociaux

- la rémunération et les charges salariales
- les cotisations patronales

#### Opérer la comptabilisation des opérations du cycle long des organisations

- Les opérations d'investissement : analyse du cycle d'exploitation des immobilisations
  - Le financement à long terme : emprunt et opérations de crédit-bail
- Étude de cas**  
Comptabilisation et analyse juridique des opérations du cycle d'exploitation court et long

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Conduire les travaux de fin d'exercice

- La régularisation des stocks
- Le rattachement des comptes de charges et de produits à leur exercice de naissance
- Le constat des dépréciations réversibles des éléments du passif par les provisions pour risques et charges
- Notions de provisions réglementées

- La cession des valeurs mobilières de placement et des immobilisations
- Étude de cas** sur les opérations de fin d'exercice

#### Utiliser les documents de synthèse

- La détermination du résultat comptable
- Étude de cas**  
Synthèse et étude, à travers le cas d'un établissement public, du processus comptable et juridique initié par les opérations d'inventaire jusqu'au compte de résultat et au bilan de l'organisme

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68270

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Distinguer les trois comptabilités (générale, budgétaire et analytique) et leurs finalités
- Établir le lien entre la comptabilité générale et les macro-processus CHORUS
- Appliquer les principes de la comptabilité générale de l'État (référentiels, états financiers et certification des comptes)

### PRÉREQUIS

Disposer de notions élémentaires en comptabilité publique et en techniques budgétaires et connaître les grandes règles du plan comptable général

### PUBLIC CONCERNÉ

Agents œuvrant au sein des services de l'État, qu'ils soient centraux ou déconcentrés, ainsi que tous les personnels affectés auprès d'opérateurs publics (EPA, EPIC, GIP...)

## PLANNING

Paris

28-29 mai 2019

5-6 novembre 2019

# Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières

Cerner les notions essentielles pour piloter son budget

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Cerner les notions de finances et de comptabilité hospitalières

#### Respecter les règles des dépenses et recettes publiques

- Les grands principes budgétaires et comptables
  - Les acteurs : ordonnateur et comptable
  - Les notions fondamentales de patrimoine et de bilan
  - Les charges et les produits
  - Les notions de compte et de compte de résultat
  - La nomenclature M21
  - Les documents comptables
- Exercice pratique**  
Imputation des opérations comptables sur un document comptable

#### Définir le fonctionnement des comptes

- Les charges à répartir et les recettes à affecter

- Les définitions, détails des différents comptes et écritures d'application
  - Les écritures spécifiques : budgets annexes, immobilisations, stocks, provisions
  - Les amortissements
  - Les subventions
- Exercice pratique**  
Construction d'un tableau d'amortissement

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Mesurer les dépenses et les recettes : construire un EPRD

- Évaluer les dépenses hospitalières : personnel, médicales, hôtelières
  - Les principales dépenses de fonctionnement et d'investissement
  - Les recettes hospitalières
  - La T2A
  - Les modalités de recouvrement
  - L'optimisation des ressources par pôle
- Exercice pratique**  
Construction d'un compte de résultat prévisionnel

#### Faire face aux situations de crédits insuffisants

- Les ajustements de dépenses et les décisions modificatives
  - La mise en place d'un tableau de bord de suivi des dépenses : le choix d'indicateurs pertinents de mesure
  - La régulation budgétaire dans les services
  - La mise en place du contrôle de gestion
- Exercice pratique**  
Construction d'un tableau de bord de suivi des dépenses

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68166

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir les grands principes de la finance et de la comptabilité hospitalières
- Identifier le fonctionnement des comptes, recettes et dépenses
- Gérer les insuffisances de crédits

### PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en comptabilité ou connaître l'organisation comptable de son établissement

### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs et responsables d'établissements, chefs de service, agents responsables de l'établissement ou du suivi d'un budget et de la comptabilité

## PLANNING

Paris

28-29 mai 2019

27-28 novembre 2019

# Les régies d'avances et de recettes



Mettre en place une régie

Les régies d'avances et de recettes permettent à des agents, placés sous l'autorité de l'ordonnateur et la responsabilité du comptable public, d'exécuter, de manière limitative et contrôlée, un certain nombre d'opérations (dépenses ou encaissement de crédits).

Pour la mise en place d'une régie d'avances et de recettes, le régisseur doit connaître l'étendue de sa fonction et de ses responsabilités. Cette formation s'adresse à tous les régisseurs mais aussi aux acteurs de la chaîne financière afin de leur permettre de mesurer la spécificité de ce dispositif qui déroge au traditionnel principe de séparation ordonnateur/comptable.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Connaître le cadre réglementaire de la régie

- Décret (GBCP) du 7 novembre 2012 relatif à la gestion budgétaire et comptable publique
- Décret (GBCP) du 5 mars 2008 relatif à la responsabilité personnelle et pécuniaire des régisseurs
- Décret (GBCP) du 20 juillet 1992 relatif aux régies de recettes et aux régies d'avances des organismes publics modifié par le décret du 7 novembre 2012 dit GBCP
- Articles R.1617-1 à R.1617-18 du Code général des collectivités territoriales
- Arrêté du 28 mai 1993 relatif à l'indemnité de responsabilité allouée aux régisseurs d'avances et de recettes relevant des organismes publics
- Arrêté du 3 septembre 2001 portant adaptation de la valeur en euros de certains montants exprimés en francs

#### Définir la notion de régie

- Le principe de la régie
- Le processus de la régie d'avances et de recettes
- La procédure de création de la régie
- La nomination du régisseur
- Le principe ordonnateur/comptable : la décomposition des phases de dépenses et de recettes

#### Mettre en place l'acte constitutif de la régie

- Les spécificités de la régie dans la chaîne financière
- Les préalables à l'institution d'une régie : la définition du besoin
- Les visas de l'acte
- Le contenu de l'acte constitutif
- Les mesures de publicité
- L'acte (éventuel) de suppression d'une régie

#### Désigner le régisseur

- La qualité de régisseur
- Les incompatibilités
- Le visa obligatoire de l'acte de nomination
- Le régisseur titulaire, le mandataire, le suppléant, le sous-régisseur, l'intérimaire
- Les obligations formelles de désignation

#### Mesurer la responsabilité du régisseur

- Les conditions de la responsabilité : la mise en place de la régie
- La responsabilité personnelle et pécuniaire
- Indemnités de responsabilité des régisseurs et cautionnement
- La responsabilité pénale

#### Comprendre le fonctionnement de la régie

- La mise à disposition des fonds
- L'encaissement des recettes
- Les modes de perception et la forme des justificatifs
- L'encaisse
  - définition et limitation
  - période de versement
- Les contrôles du régisseur
- Les contrôles de l'ordonnateur
- Les contrôles du comptable (sur pièce et sur place)
- La justification des dépenses et recettes

#### Apprécier les éléments comptables et de gestion de la régie

- Les documents comptables
- Les écritures et arrêtés des comptes
- Les dispositions liées à l'organisation de la régie
- Étude de cas sur la base d'un exemple d'acte constitutif d'une régie d'avances et de recettes constituant le fil rouge de la formation

#### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68091

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Définir le cadre réglementaire de la gestion d'une régie d'avances et de recettes
- Analyser les différents aspects du fonctionnement d'une régie d'avances et de recettes

## PRÉREQUIS

Notions de comptabilités publique et privée

## PUBLIC CONCERNÉ

Régisseurs, acteurs de la chaîne financière ainsi que tout agent de l'administration concerné par la régie

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas

## PLANNING

Paris

24 juin 2019

18 novembre 2019

Lyon

24 mai 2019

18 novembre 2019

Strasbourg

24 mai 2019

25 novembre 2019

Marseille

24 juin 2019

2 décembre 2019



# Gestion des immobilisations

Assurer un suivi efficace et sécurisé des immobilisations

Disposer d'un état de l'actif précis et actualisé constitue une exigence forte de la comptabilité publique, notamment en termes de sincérité et d'équilibre budgétaire. Au regard de l'importance économique que peuvent revêtir les immobilisations des organismes publics, l'acquisition des règles et des procédés comptables permettant une gestion pertinente de ces actifs est indispensable pour tous les gestionnaires avisés.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Connaître l'environnement normatif de la gestion patrimoniale

- Le rôle de l'ordonnateur et de ses services et celui du comptable public

#### Distinguer les biens incorporels, corporels et immobilisations financières et les opérations inhérentes aux immobilisations

- Définition de l'actif
  - biens incorporels
  - biens corporels
  - actifs financiers
  - actifs circulants (stocks, créances, trésorerie)
- Différencier l'acquisition d'une immobilisation d'un acte d'achat représentatif d'une charge
- Les immobilisations à travers le plan comptable général et les différentes instructions comptables
- La gestion comptable des immobilisations
  - les passations d'écritures comptables
  - les amortissements et la dépréciation des biens

#### Gérer le cycle de vie d'un bien dans le patrimoine mobilier et immobilier d'un organisme public

- L'entrée du bien dans le patrimoine
  - établir un inventaire conforme à l'état de l'actif
  - les opérations physiques d'entrée dans l'inventaire
  - les outils informatiques nécessaires à la gestion patrimoniale

**Exercices d'application** sur les charges et les immobilisations

**Mise en situation** sur la réception d'un matériel par le service utilisateur et l'entrée du matériel dans le système d'information logistique

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Évaluer le coût d'entrée des immobilisations dans le patrimoine de l'entité publique

- Évaluation initiale des immobilisations
- Coût historique, éléments du coût de revient à prendre en compte
- Évaluation par composants
- Prise en compte d'une valeur résiduelle
- Production d'immobilisations pour soi-même, évaluation des coûts de production, productions immobilisables et non immobilisables selon les normes comptables usuelles
- Date d'entrée, date de mise en service
- Les « en-cours »

#### Comptabilisation pratique des immobilisations, écritures comptables

#### Approfondir les notions de dépréciation des immobilisations

- Les différentes causes possibles de dépréciation des immobilisations
- Les règles d'amortissement et de dépréciation
- Les plans d'amortissement initiaux et révisés
- La comptabilisation des amortissements et des provisions pour dépréciation

#### Études de cas

**Mise en situation simple** avec diverses acquisitions de matériels ne posant pas de problèmes particuliers

**Mise en situation complexe** avec un échange de biens standard en remplacement et acquisition de biens et d'équipements complexes à durées de vie différenciées

#### Identifier et exploiter les conséquences juridiques et économiques positives d'une gestion efficace des immobilisations (diverses causes de sortie des biens de l'actif)

- Les mises à disposition de biens
- Les cessions d'immobilisation
- La destruction accidentelle des biens
- La mise au rebut et la désaffectation
- Le processus de mise en traitement « fin de vie »
- Les précautions juridiques à prendre dans le cadre de l'actualisation d'un inventaire patrimonial

#### Comptabiliser les sorties de biens de son actif

#### Études de cas

Mise en situation avec une sortie de biens suite à un cycle d'amortissement complet ou incomplet (valeur comptable supérieure à zéro)  
Incidences d'un état de l'actif mal tenu et conséquences sur la situation patrimoniale, financière et budgétaire de l'organisme public

#### Quiz aval

## APPROFONDISSEMENT

Code : 68262

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

## OBJECTIFS

- Assurer le suivi comptable des immobilisations
- Analyser les notions d'amortissement et de dépréciation en lien avec les comptes de gestion
- Garantir la validité juridique et économique des enregistrements comptables liés aux immobilisations

## PRÉREQUIS

Connaître les règles et principes structurant la comptabilité publique et les principes de base permettant la passation des écritures comptables

## PUBLIC CONCERNÉ

Agents et responsables des services administratifs et comptables en charge de la gestion patrimoniale et, plus particulièrement, de la comptabilité auxiliaire des immobilisations au sein des services centraux et déconcentrés de l'État, des services hospitaliers et des collectivités territoriales

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas

## PLANNING

Paris

1<sup>er</sup>-2 avril 2019

30 septembre-1<sup>er</sup> octobre 2019

# Le contrôle interne budgétaire et le contrôle interne comptable

Élaborer et piloter efficacement le contrôle interne financier

Le décret du 7 novembre 2012 relatif à la Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP) a notamment pour objectif l'amélioration de la qualité comptable des administrations publiques. Pour atteindre cet objectif, une démarche de contrôle interne budgétaire et de contrôle interne comptable ainsi que d'audit interne doit être mise en œuvre par l'État et les organismes soumis au titre III du décret. De même, les collectivités territoriales souhaitant améliorer leur performance peuvent aussi déployer un système de contrôle interne. Ces contrôles doivent être instaurés sous la responsabilité des ordonnateurs selon les cadres de référence établis par le ministre chargé du budget.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Identifier le cadre et le champ du Contrôle Interne Budgétaire (CIB)

- La place du Contrôle Interne Budgétaire (CIB) dans la gestion des politiques publiques
- Les points clés du décret du 27 janvier 2005 : les nouvelles missions du contrôle budgétaire ; les notions de qualité de la programmation budgétaire et de son suivi, de qualité de la comptabilité budgétaire
- Le rôle du Contrôleur Budgétaire et Comptable Ministériel (CBCM)

#### S'approprier les objectifs du Contrôle Interne Budgétaire (CIB)

- La qualité de la comptabilité budgétaire
- Les critères opérationnels de sa qualité
- La soutenabilité budgétaire et son lien avec la programmation budgétaire de la gestion

#### Organiser le dispositif et les composantes du Contrôle Interne Budgétaire (CIB)

- Un environnement interne favorable à la maîtrise des risques

- Une évaluation des risques
- Des activités de contrôle
- De l'information et de la communication
- Un pilotage du dispositif de contrôle interne
- Un processus dynamique

#### Étude de cas

Évaluation des risques

#### Identifier les outils et moyens mis à disposition

- Une documentation interministérielle de référence
- Les macro-processus budgétaires : cycles / sous-cycles / processus / procédures
- Les fiches d'aide à l'élaboration des matrices de CIB
- Le cadre de référence du CIB

#### Étude de cas

Établir une cartographie des processus budgétaires

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Connaître le cadre général du Contrôle Interne Comptable (CIC)

- La place du contrôle dans la gestion
- Définition du CIC
- Les critères de la qualité comptable
- Vue d'ensemble du contrôle interne

#### Cerner les préalables du contrôle interne comptable

- L'objectif général de qualité comptable applicable à toutes les procédures comptables
  - les cycles : définition et exemples de sous-cycles
- Les objectifs et le périmètre du CIC
  - cycles / sous-cycles / processus / procédures
- Les risques

#### Étude de cas

Classement des différents types de risques

#### Assimiler l'organisation générale du contrôle interne comptable : un dispositif organisé

- Les quatre leviers du CIC pour maîtriser les risques
  - organiser : organigramme fonctionnel (présentation et exemple)
  - documenter : référentiel, cartographie, plan de contrôle, plan d'action, fiches de procédure
  - tracer : fiches de validation / contrôle
  - piloter : pilotage stratégique / opérationnel

#### Étude de cas

Présenter son organigramme fonctionnel

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68263

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les acteurs et l'objet du contrôle budgétaire et différencier sa nature et ses effets selon les étapes de la dépense
- Expliquer les notions de base du contrôle interne et des outils mis à disposition
- Établir les premiers diagnostics sur le contrôle interne comptable

## PRÉREQUIS

Connaître les pratiques budgétaires et/ou comptables

## PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux

Agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres de services marchés, élus, personnel des collectivités territoriales

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

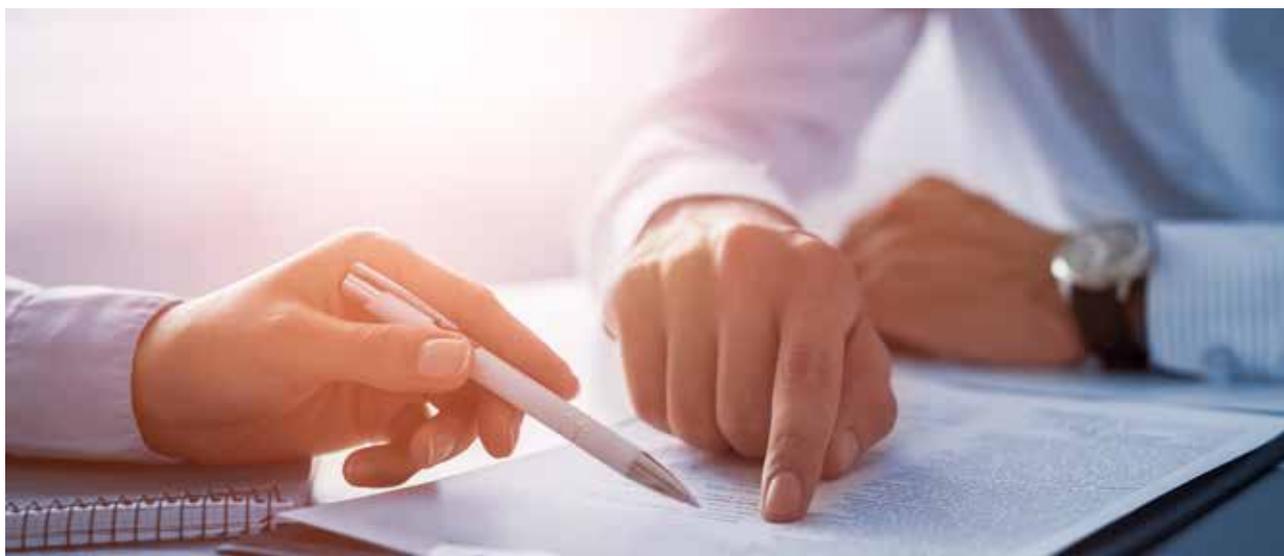
Études de cas

## PLANNING

Paris

23-24 mai 2019

21-22 novembre 2019



# L'essentiel de la comptabilité analytique



Maîtriser la logique des coûts et les contrôler

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

### Connaître les objectifs de la comptabilité analytique

#### Étude de cas

Analyse des points particuliers de l'articulation entre la comptabilité générale et analytique

### Typologie des charges incluses ou non dans la comptabilité analytique

### Maîtriser la logique des coûts complets

#### Étude de cas

Analyse des critères de performance : définition des centre d'analyse, choix des unités d'œuvre et clarification des clés de répartition

2<sup>e</sup> jour

### Appliquer les méthodes fondées sur la logique des coûts partiels

#### Étude de cas

Détermination des leviers d'action suite à l'analyse des coûts partiels, de l'imputation rationnelle et du seuil de rentabilité

### Utiliser les techniques avancées d'analyse des coûts

- Les principes de l'Activity Based Costing
- La définition des activités et leur valorisation
- Diversifier et choisir les inducteurs d'activité
- Le calcul des coûts des inducteurs et des objets de coût
- L'analyse comparative des résultats entre « l'Activity Based Costing » et la méthode des coûts complets

#### Étude de cas

À partir d'un cas réel, identification de la démarche, analyse et commentaires des inducteurs clés

### Comparatif de la méthode ABC et de la méthode des sections homogènes

3<sup>e</sup> jour

### Assurer la mise sous contrôle des coûts

- La méthode des coûts standard
- Le contrôle des budgets
- L'analyse des écarts sur les coûts directs fixes et variables

- L'analyse des écarts sur les coûts indirects fixes
- Le fonctionnement d'une comptabilité analytique en coût standard
- Les difficultés inhérentes au contrôle budgétaire

### Garantir l'évolution du système de gestion

#### Étude de cas

Analyse des écarts sur coûts directs et indirects  
Détermination des leviers d'action correctifs

### Quiz aval

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE  
POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT  
Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30  
Dates : 12 septembre 2019  
15 janvier 2020

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68181

3 jours | 21 heures

Tarif : 1 440 € net (non assujettis)

1 440 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Définir les principes de la comptabilité analytique dans le cadre de la LOLF
- Appliquer les méthodes de mesure et d'analyse des coûts
- Prendre les décisions nécessaires compte tenu des problématiques rencontrées

## PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la comptabilité publique

## PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités - Hôpitaux  
Agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres de services marchés, élus

## PLANNING

Paris

20-22 mai 2019

14-16 octobre 2019

# Les fondamentaux de l'analyse financière

Appréhender les principes de la gestion financière publique

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

### Connaître le cadre et le contexte général de la comptabilité publique

- La structure budgétaire et les spécificités comptables à prendre en compte dans la conduite d'une analyse financière
- Les conditions de l'équilibre budgétaire
- Les opérations d'ordre et patrimoniales
- Le lien entre analyse financière et contrôle de gestion

### Assimiler les apports du compte administratif - élément fondamental de l'analyse budgétaire

- La structuration recettes / dépenses (selon l'organisation étudiée)
- Les principaux retraitements à opérer
- La notion d'équilibre financier : le pivot de l'analyse
- La méthode de détection des équilibres et des déséquilibres

- pour la gestion courante
- pour la dette « ancienne »
- pour le financement des investissements
- Le calcul des soldes intermédiaires de gestion et leur interprétation

#### Étude de cas

Étude d'un compte administratif

2<sup>e</sup> jour

### Assurer une analyse financière rétrospective

- Les objectifs et la méthode d'analyse
- Les outils de base et les ratios
  - les éléments bilanciaux : fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, capacité d'autofinancement
- l'analyse du financement des investissements
- l'analyse de la dette résultante
- l'identification des marges de manœuvre
- Les apports du compte de gestion

### Initier une prospective financière et élaborer une stratégie

- Les principes et méthodes de l'analyse financière prospective
- L'élaboration d'une prospective financière
- Le passage de la prospective à la stratégie financière (notamment en termes de programmation d'investissement)
- De l'analyse à la communication financière

#### Étude de cas

À travers une prospective, étude des modalités de mise en place d'une stratégie financière

### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68178

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Définir la notion d'équilibre financier
- Choisir une méthode de base pour l'analyse
- Intégrer la démarche prospective

## PRÉREQUIS

Connaître les principes essentiels de la LOLF

Avoir des bases en comptabilité générale et en comptabilité publique

## PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux  
Élus, dirigeants (DG, DGA) et cadres dirigeants non financiers

## PLANNING

Paris

11-12 juin 2019

4-5 novembre 2019

# Tableau de bord de gestion budgétaire et financière

Piloter son activité par la mise en place du tableau de bord financier

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Identifier les enjeux du tableau de bord

- La management et le pilotage de la fonction financière
- La stratégie de l'opérationnel
- La mesure de la performance
- Le constat, la détermination des zones à enjeux

#### Présenter les résultats de manière convaincante

- Le reporting
- Le type d'informations à transmettre : qualitatives et quantitatives
- La mise en forme et la hiérarchisation de l'information
- Les tableaux d'analyse et les différents graphiques
- La nouvelle présentation des tableaux de gestion budgétaire et de suivi comptable issue de la GBCP

- Identifier les avantages et les limites du tableau de bord
- Étude de cas**  
Construction d'un tableau de bord en choisissant ses objectifs et ses indicateurs à partir du cœur d'activité de l'organisation publique

#### Mettre en œuvre des tableaux de bord dans un service financier

- L'étude et le suivi des dépenses par activité
- La connaissance de ses propres coûts de fonctionnement
- Le suivi psychofinancier des investissements

### Étude de cas

Élaboration de tableaux de bord budgétaires et financiers à partir de situations exposées par les participants  
Élaboration de graphiques, puis analyse de leurs résultats

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

16 mai 2019

14 octobre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68177

🕒 1 jour | 7 heures

💰 Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuner et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Définir les principes du tableau de bord budgétaire et financier dans le cadre de la LOLF et du décret relatif à la Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP)
- Choisir les indicateurs pertinents  
Piloter son activité par la mise en place du tableau de bord financier

### PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la gestion budgétaire et comptable publique

### PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux

Agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres de services marchés, élus

# Contrôle de gestion dans le secteur public

Optimiser ses ressources grâce au contrôle de gestion



## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre l'environnement du contrôle de gestion dans les organisations publiques

#### Identifier les éléments constitutifs du contrôle de gestion

- L'identification de secteurs d'activité homogènes
- Les contributions possibles d'une comptabilité analytique
- La recherche des indicateurs pertinents d'efficacité, d'efficience et de pertinence
- La mise au point du système de recueil d'informations
- Les nouvelles règles de comptabilisation IFRS vis-à-vis des marchés de partenariat
- Réussir l'organisation et les processus du contrôle de gestion
- Mise en situation**  
À partir de l'analyse SWOT de votre entité, identifier des facteurs clés de succès de l'implantation d'un contrôle de gestion performant

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Concevoir et suivre les budgets

- Les objectifs de la gestion budgétaire
- Les prévisions d'activité
- Les différents types de budgets
- Le budget flexible et le budget base zéro
- L'analyse des écarts

#### Maîtriser les outils contributifs du contrôle

- Les différentes notions de coûts
- Les coûts complets et les sections homogènes
- Les méthodes d'analyse des coûts
- L'imputation des frais fixes
- La méthode ABC

#### Piloter l'activité par les tableaux de bord

- La détermination des objectifs des tableaux de bord
- Le choix des indicateurs de performance et de pilotage
- L'exploitation et la cohérence des informations relatives aux plans d'action opérationnels issus des tableaux de bord

- L'analyse des écarts et les conséquences du contrôle de gestion en termes d'objectifs et de programmes d'action
- L'identification des leviers d'action opérationnels et stratégiques

### Étude de cas

Les participants valideront leurs acquis par la conception d'un tableau de bord issu d'une étude de cas ou à partir de leur situation propre

### Quiz aval

## PLANNING

Paris

11-12 juin 2019

14-15 octobre 2019

Lyons

20-21 juin 2019

4-5 novembre 2019

Strasbourg

13-14 mai 2019

21-22 novembre 2019

Marseille

3-4 juin 2019

21-22 novembre 2019

Rennes

13-14 mai 2019

5-6 novembre 2019

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68013

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Participer à la conception et à la mise en œuvre d'un système de contrôle de gestion
- Intégrer la gestion budgétaire et l'analyse des coûts
- Définir et alimenter les tableaux de bord associés

### PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en gestion et comptabilité publiques

### PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités - Hôpitaux  
Contrôleurs de gestion récemment entrés dans la fonction, responsables souhaitant mettre en place un contrôle de gestion

### OPTION CLASSE VIRTUELLE

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 20 septembre 2019

15 janvier 2020

Dans un contexte actuel de maîtrise indispensable des finances publiques, il est plus que nécessaire d'identifier et de mettre en œuvre les outils, techniques et indicateurs de pilotage les plus pertinents et les plus appropriés au suivi budgétaire et de contrôle de gestion.

### PROGRAMME

#### Quiz amont

##### 1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender les éléments du budget

- Différencier les budgets
- Comprendre les procédures budgétaires
- Connaître et diffuser la documentation

#### Suivre et contrôler l'exécution du budget

#### Comprendre le processus budgétaire au sein de l'établissement

- Analyser les différents postes budgétaires
- Définir et analyser les objectifs et les résultats attendus
- Identifier les acteurs du budget dans les fonctions de pilotage, d'exécution, de contrôle et d'évaluation des résultats
- Connaître les outils de suivi budgétaire
- Appréhender le suivi budgétaire sur la base de l'analyse des risques : savoir lier le suivi budgétaire avec les objectifs et les résultats attendus

#### Exercice d'application

Identifier les postes budgétaires à risque

Mesurer et hiérarchiser les risques budgétaires

Analyse de certains postes budgétaires au regard de la stratégie budgétaire, des enjeux et des priorités

#### Assurer le suivi budgétaire

- Identifier les acteurs du suivi budgétaire
- Analyser et expliquer les écarts budgétaires constatés au regard des risques
- Assimiler les principes de base de la comptabilité analytique et du contrôle de gestion pour un suivi efficace

#### Étude de cas

Présentation et analyse des différents documents de suivi budgétaire d'un service

##### 2<sup>e</sup> jour

#### Analyser les tableaux de bord de pilotage du service

- Savoir évaluer et comprendre les écarts entre les objectifs et les résultats
- Évaluer les écarts intermédiaires
- Apporter des réponses pour répondre aux écarts
- Proposer des recommandations

#### Identifier les indicateurs pertinents

- Analyser les objectifs poursuivis et définir les indicateurs pour mesurer les résultats attendus
  - Préparer un tableau de bord de suivi budgétaire fondé sur les risques
- #### Exercice d'application
- Détermination des indicateurs à partir d'objectifs au regard des résultats attendus

#### Exploiter le tableau de bord

- Vocation interne / externe
  - Interpréter les résultats
  - Construire des commentaires synthétiques et pertinents
- #### Exercice d'application
- Élaboration du tableau de bord d'un service

#### Mettre en place les outils du contrôle de gestion

- Recenser les données et les gérer

#### Traiter les données

- Trier, organiser et saisir les données au regard des risques, des enjeux et des priorités
  - Faire le point sur les principaux calculs statistiques et de gestion
  - Créer les éléments du tableau de bord en fonction des priorités, des risques, des objectifs et des résultats attendus
  - Utiliser Excel pour faire évoluer son tableau de bord et obtenir de nouvelles informations
- #### Exercice d'application
- Traitement des données sur la base des risques, des priorités, des objectifs et des résultats en utilisant Excel

#### Choisir la bonne représentation graphique pour traduire les chiffres

- Identifier les représentations possibles
- Choisir la représentation adaptée à la situation étudiée

#### Exercice d'application

Analyser les résultats budgétaires comptables sous forme de graphiques

#### Quiz aval

### INITIATION

Code : 68182

🕒 2 jours | 14 heures

💰 Tarif : 1 090 € net (non assujettis)  
1 090 € HT (assujettis à la TVA)

*Déjeuners et pauses-café offerts*

### OBJECTIFS

- Identifier et choisir les différents types d'indicateurs dans un contexte de contrôle interne efficace
- Élaborer et exploiter un tableau de bord de suivi d'un budget
- Analyser et corriger les écarts budgétaires

### PRÉREQUIS

Connaître les pratiques budgétaires et maîtriser les tableurs Excel  
Connaître les pratiques de suivi-évaluation en fonction des objectifs et des résultats attendus  
Connaître les pratiques en termes de suivi budgétaire en cohérence avec les objectifs et les résultats attendus

### PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux

Agents des services comptables, budgétaires et financiers chargés de la préparation et du suivi budgétaires, contrôleurs de gestion ou chargés de la performance

### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas  
Exercices d'application

### PLANNING

Paris

13-14 mai 2019

21-22 octobre 2019

Lyon

1<sup>er</sup>-2 juillet 2019

12-13 décembre 2019

Marseille

23-24 mai 2019

9-10 décembre 2019

Rennes

17-18 juin 2019

9-10 décembre 2019

# La pratique de l'audit interne et du contrôle interne dans la nouvelle gestion publique



Mettre en place les meilleures pratiques pour maîtriser les standards et les normes de la bonne gestion publique

Auditer, ce n'est pas contrôler, c'est évaluer. Contrôler, ce n'est pas vérifier, c'est maîtriser.

Dans le contexte de modernisation de l'administration publique, la nécessité de plus de transparence et de sécurité s'impose. De nouveaux outils doivent être développés pour renforcer l'efficacité et la performance des résultats. Le contrôle interne, en synergie avec l'audit interne, sont les instruments au service de la performance et de la responsabilité managériale.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### 1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre les enjeux de la nouvelle gestion publique

- La nouvelle gestion publique au service de la performance
- Les enjeux de l'évaluation et du contrôle
- Les normes et les standards
- Le COSO (référentiel de contrôle interne)

#### La synergie du contrôle interne et de l'audit interne

- Le rôle de chacun, différences et complémentarité
- Les outils du contrôle interne et de l'audit interne
- L'approche et l'analyse des risques
- Contrôle interne : mettre en place des procédures pour minimiser les risques
- Audit interne : évaluer les procédures et faire des recommandations pour faire face aux risques et atteindre les résultats au regard des objectifs

#### Passer d'une culture de moyens à une culture de résultat

- Le cercle vertueux de la performance
- La stratégie, les objectifs, les actions, les risques, les contrôles, les résultats

#### Comprendre le rôle de l'audit dans la LOLF

- Le Programme Annuel de Performance (PAP)
- Le Rapport Annuel de Performance (RAP)
- Le Comité Interministériel d'Audit des Programmes (CIAP)

#### Identifier les nouveaux acteurs de l'évaluation et du contrôle à toutes les phases, de la préparation à l'exécution budgétaire

- Les auditeurs
- Les services de Contrôle Budgétaire et Comptable Ministériels (CBCM)
- Les responsables de programme (RPROG) / les responsables de budget opérationnel de programmes (RBOP)
- Les contrôleurs de gestion

#### Ne pas confondre le rôle et les missions des acteurs

- Le contrôle interne
  - L'audit interne
  - L'inspection
  - La certification
- Étude de cas**  
Définir une procédure et réaliser une piste d'audit

#### 2<sup>e</sup> jour

#### Mesurer les forces et les faiblesses du dispositif d'évaluation et de contrôle

- Le tableau des forces et des faiblesses

#### Manager les risques et savoir construire un tableau des risques

- Identifier, mesurer et hiérarchiser les risques
- Répondre aux risques

#### Mesurer la performance et évaluer les résultats

- Définir les objectifs
- Définir les résultats attendus au regard des objectifs
- Les instruments de mesure de la performance : les indicateurs de performance

#### Connaître les outils et les instruments du contrôle interne et de l'audit interne

- L'organigramme fonctionnel
  - L'analyse des risques
  - La piste d'audit
  - Les manuels de procédures
  - L'auto-évaluation
  - Le diagramme d'HISHIKAWA
  - Les manuels, les guides, les référentiels et les fiches de procédure
- Étude de cas**  
Choisir une procédure : à partir de la piste d'audit du tableau des forces et des faiblesses, préparer un tableau des risques

#### Quiz aval

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68206

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les différences fondamentales entre contrôle et audit
- Utiliser les outils du contrôle interne
- Pratiquer l'audit interne de la gestion publique

## PRÉREQUIS

Connaître les généralités de la LOLF et les règles de la comptabilité et des finances publiques

## PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux  
Acteurs administratifs et financiers  
Dirigeants, contrôleurs, agents de gestion et d'exécution

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance de théorie et d'études de cas  
Conduire une mission d'audit interne

## PLANNING

Paris

20-21 mai 2019

15-16 octobre 2019

## OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 30 août 2019

16 janvier 2020



# Les finances locales pour non-financiers

Comprendre les mécanismes et les enjeux des finances publiques locales

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Appréhender les évolutions institutionnelles récentes et leur impact sur les finances publiques territoriales

- Les réformes institutionnelles en cours et leurs enjeux financiers
- Les grands équilibres financiers des collectivités territoriales

#### Comprendre les grandes recettes et dépenses territoriales

- Les ressources des collectivités
- Les principales dépenses

#### Connaître les documents et le calendrier budgétaires

- L'établissement et le vote des documents budgétaires : budget primitif, budget supplémentaire, décisions modificatives, compte administratif et compte de gestion

#### Quiz introductif :

Les grands enjeux des finances territoriales

#### Cas pratiques

Utiliser les sources publiques d'information fiables sur la fiscalité et les finances locales

#### Lire les principaux documents budgétaires

2<sup>e</sup> jour

#### Identifier les principes budgétaires des collectivités territoriales

- Les principes budgétaires : unité, annualité, antériorité, équilibre, spécialité et universalité
- Les exceptions : enjeu et impacts dans la gestion quotidienne

#### Expliquer les grands principes comptables

- Les instructions budgétaires et comptables : M14, M52, M71 et M57 (focus sur la M14)
- La séparation de l'ordonnateur et du comptable : contraintes et exceptions (les régies)
- Les circuits de paiement et d'encaissement : déroulement et pièces justificatives

#### Construire et exécuter le budget d'une collectivité territoriale

- La finalisation de la mise en forme du budget
- L'analyse des marges de manœuvre

#### Cas pratiques

Distinction entre les opérations de fonctionnement et les opérations d'investissement  
Distinction entre les opérations réelles et les opérations d'ordre  
Identification de situations de gestion de fait  
Le vocabulaire de l'engagement

#### Quiz aval

## PLANNING

Paris

22-23 mai 2019

3-4 octobre 2019

## INITIATION

Code : 68092

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Étudier les principes et la pratique de l'élaboration budgétaire des collectivités territoriales
- Établir le lien entre les aspects législatifs et réglementaires et la gestion quotidienne du budget par les différents acteurs

#### PRÉREQUIS

Participer à des projets impactés par les spécificités budgétaires et financières des collectivités territoriales

#### PUBLIC CONCERNÉ

Tout agent participant à l'élaboration du processus financier local ou souhaitant appréhender les règles en la matière, les partenaires des collectivités souhaitant comprendre leurs contraintes et enjeux budgétaires et financiers

# La programmation et le pilotage des crédits en AE(AP)/CP

Intégrer la performance dans votre gestion budgétaire

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Cerner le cadre et le contexte général de la gestion des crédits en AE(AP)/CP

- Les fondements
- Un outil stratégique
- Les liens avec les outils de programmation budgétaire

#### Définir les trois types de comptabilités et leur articulation

- La comptabilité budgétaire
- L'intérêt de la comptabilité d'analyse des coûts et ses limites
- La comptabilité d'engagement : définition et méthode

#### Étude de cas

Articulation entre les trois comptabilités

#### Identifier les préalables à une gestion des crédits en AE(AP)/CP

- La mise en place d'une prospective budgétaire à travers le Plan Pluriannuel d'Investissement (PPI) et le Plan Pluriannuel de Fonctionnement (PPF)

#### Mise en situation

Application de la procédure budgétaire

#### Élaboration d'un PPI et d'un PPF et leur articulation avec la gestion des crédits AE(AP)/CP

- Les principes et méthodes de budgétisation en AE(AP)/CP
- La construction de son architecture budgétaire en AE(AP)/CP

2<sup>e</sup> jour

#### Les règles de consommation des AE(AP)/CP

- Les événements consommant les AE(AP)
- Le service fait et le mandatement des CP
- Les principes d'affectation et de réservation des crédits et leurs limites
- Le principe de séparation entre l'ordonnateur et le comptable

#### Étude de cas

Consommation des AE(AP)/CP et son impact sur les trois types de comptabilités

#### Maîtriser le pilotage de la gestion des crédits en AE(AP)/CP

- Le recyclage des AE(AP) non consommées
- Le suivi des AE(AP)/CP
- L'analyse des reports

#### Étude de cas

Élaboration de tableaux de bord de suivi et présentation d'un guide interne de procédures  
L'intérêt d'un guide des procédures  
Les différents contrôles

#### Focus sur la programmation des activités et la consommation des crédits

- Le principe et la méthodologie de la programmation des activités
- Le mécanisme du « fléchage des crédits »

#### Quiz aval

#### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPERIENCE

POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 17 septembre 2019

10 mars 2020

## PERFECTIONNEMENT

Code : 68147

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

#### OBJECTIFS

- Analyser les mécanismes de la gestion AE(AP)/CP
- Identifier les règles et techniques de budgétisation en AE(AP)/CP
- Gérer et suivre la programmation pluriannuelle en AE(AP)/CP

#### PRÉREQUIS

Avoir une pratique des finances ou connaître la réglementation générale financière et budgétaire

#### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs financiers, contrôleurs de gestion, gestionnaires de crédits, DG, DGA, directeurs administratifs

## PLANNING

Paris

17-18 juin 2019

2-3 décembre 2019

DIGITAL

# La Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP)



Piloter la mise en place de l'ensemble des documents de gestion budgétaire

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Définir les enjeux de la GBCP

- Présentation de la gestion budgétaire et comptable publique
  - définition
  - calendrier
  - acteurs concernés
  - enjeux
  - particularités
- Les grands principes
  - contenu et finalités
  - crédits limités
  - équilibre budgétaire
- Modernisation et organisation
  - impacts organisationnels
  - dématérialisation...
- GBCP 2016 et pilotage
  - principes de pluriannualité
  - soutenabilité budgétaire

#### Mettre en pratique les nouveaux tableaux de gestion budgétaire et de suivi comptable – Synthèse des documents budgétaires

### Étude de cas

À partir d'un cas « fil rouge », les participants élaboreront les tableaux de bord budgétaires et financiers

- Tableau des emplois
- Tableau des autorisations budgétaires
- Tableau d'équilibre financier
- Tableau des opérations pour compte de tiers
- Tableau de situation patrimoniale (tableau de compte de résultat - tableau de financement)
- Tableau présentant le plan de trésorerie
- Tableau des opérations liées aux recettes fléchées
- Tableau des opérations pluriannuelles
- Tableau de présentation de l'ensemble des apports à l'activité conduite par les unités de recherche
- Tableau de présentation des objectifs et des résultats

Analyse critique constructive de modèles proposés par l'animateur  
Travaux sur les modèles utilisés par les stagiaires

### Quiz aval

## PLANNING

### Paris

4 juillet 2019

6 décembre 2019

### Lyon

7 juin 2019

25 novembre 2019

### OPTION CLASSE VIRTUELLE

RETOUR D'EXPÉRIENCE

POST-FORMATION

Tarif net ou HT : 120 € HT

Durée : 90 mn - de 11h00 à 12h30

Dates : 4 octobre 2019

9 mars 2020

## EXPERTISE

Code : 68235

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les évolutions du décret 2012-1247 ayant pour but d'améliorer la capacité de pilotage des organismes publics
- Reproduire la nouvelle présentation des tableaux de gestion budgétaire et de suivi comptable issue de la GBCP
- Utiliser au travers d'un cas fil rouge l'ensemble des documents de gestion budgétaire et de suivi comptable

### PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la gestion budgétaire et comptable publique

### PUBLIC CONCERNÉ

État - Établissements publics de l'État  
Agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres de services marchés  
Ordonnateurs des crédits de l'établissement

## Piloter les dépenses de personnel dans le secteur public

Gérer la masse salariale publique et les effectifs dans un contexte budgétaire contraint

## PROGRAMME

### Quiz amont

1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre les enjeux du pilotage des effectifs et de la masse salariale dans un contexte budgétaire contraint

- La rigidité de la dépense salariale
- Les enjeux du pilotage de la masse salariale

#### Maîtriser les principaux concepts du pilotage des effectifs et de la masse salariale

- Définition des concepts de masse salariale, de dépenses de personnel, et de distinction des périmètres
- Comprendre les différences d'effectifs d'un document à l'autre
  - ETP, ETPT, ETPF
- Choisir les critères à privilégier dans la décision (effectifs ? masse salariale ?)
  - la notion de « double plafond »

#### Installer le pilotage financier de la masse salariale

- Prévoir l'évolution de la masse salariale

- les principales étapes de la budgétisation
- les données nécessaires, leur recueil
- Les notions mises en œuvre (conduite de quelques exercices simples)
  - l'extension en année pleine
- les différentes natures de mesures salariales
  - le GVT
  - les présents

2<sup>e</sup> jour

#### Installer le pilotage des effectifs

- La prise en compte des arrivées et des départs de personnels
  - l'effet de noria
- L'impact des décisions prises en gestion des ressources humaines
  - le moment du recrutement
  - le profil salarial à privilégier

#### Présenter l'outil de budgétisation de la masse salariale

- Présentation de l'articulation de la méthode et de l'outil de budgétisation

- les limites d'un outil de budgétisation de la masse salariale
- l'identification des données à chacune des étapes
- la mise en œuvre de la budgétisation aux étapes clés de l'année (préparation du budget N+1, suivi de l'évolution du budget, prévision de fin d'exercice)

### Étude de cas

Exemple de budgétisation d'un ministère

### Quiz aval

## INITIATION

Code : 68220

2 jours | 14 heures

Tarif : 1 090 € net (non assujettis)

1 090 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuners et pauses-café offerts

### OBJECTIFS

- Identifier les règles budgétaires afférentes à la masse salariale publique
- Participer à un échange pluridisciplinaire (finances, RH) sur les arbitrages salariaux et d'effectifs

### PRÉREQUIS

Connaître les pratiques des finances publiques, connaître les principales spécificités de la fonction publique (recrutement, positions, avancement)

### PUBLIC CONCERNÉ

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux

Responsables et cadres de services budgétaires, responsables et cadres de services de gestion des ressources humaines

## PLANNING

### Paris

3-4 juin 2019

18-19 novembre 2019

# Accompagner et conduire le changement organisationnel du domaine budgétaire

Orienter et impulser la réorganisation budgétaire en interne

Si les contraintes budgétaires sont de plus en plus fortes, la réglementation offre en revanche de nouvelles opportunités aux structures administratives. Ce sont autant d'éléments à prendre en compte afin d'adapter les organisations budgétaires. Dès lors, le manager budgétaire doit faire adhérer ses équipes aux réorganisations permanentes sans qu'elles perdent en efficacité et en efficience.

## PROGRAMME

### Quiz amont

#### Comprendre les enjeux d'une réorganisation budgétaire pour l'administration

- Les fondements du changement budgétaire au sein de l'État (LOLF, GBCP, AP 2022...)
- Les contraintes et les opportunités qui en découlent
- Les bénéfices et inconvénients pour l'organisation et pour l'agent
- Définir les objectifs budgétaires à remplir par la structure
- Traduire les règles budgétaire en objectifs concrets pour son équipe
- préserver la soutenabilité budgétaire (comment définir et programmer budgétairement le besoin, le risque, les recettes non certaines : cas pratique)
- éviter la rigidité de la dépense (l'exécution budgétaire et les indicateurs de suivi, la gestion des tranches fonctionnelles, la consommation des AE et des CP)
- aider au pilotage budgétaire (CHORUS et les indicateurs : report de charges, reste à payer...)
- Ne pas subir le changement budgétaire, le gérer comme un projet
- faire son plan d'action
- planifier les différentes étapes de la mise en œuvre des objectifs

- réaliser un suivi

#### Étude de cas

À la suite d'un audit mettant en cause la rigidité budgétaire de votre programme/établissement, construire et planifier un plan d'action

#### Construire son plan de communication budgétaire

- Faire passer les messages
- Argumenter et convaincre
- Impliquer les relais
- Faire preuve d'empathie, écouter activement

**Jeu de rôle** : conduire la réunion d'équipe présentant et lançant le plan d'action visant à réduire la rigidité budgétaire

#### Préparer aux réorganisations qui toucheront le domaine budgétaire dans la perspective d'AP 2022

- Faire du changement prescrit un changement construit
- Analyser et comprendre les enjeux autour de la maîtrise des processus budgétaires
- contrôle interne versus contrôle externe ? (Cour des comptes, CBCM, les grands chantiers autour de l'audit interne, du contrôle interne et du contrôle de gestion)
- comprendre l'impact des grands chantiers sur les métiers financiers

- Accompagner les personnes, les faire adhérer aux projets budgétaires en cours
  - analyser et comprendre les réactions de l'équipe face aux chantiers
  - gérer les compétences / gérer le turnover
  - adopter la bonne stratégie face aux différents profils
  - repérer les résistances
- Étude de cas** : dans le cadre d'un projet de la mutualisation de bureaux en charge du contrôle interne financier, établir une carte des partenaires

#### Accompagner les budgétaires dans l'auto-évaluation de leurs compétences

- Définir l'auto-évaluation d'un point de vue budgétaire (COSO, atelier de réflexion...)
  - Prendre conscience que l'auto-évaluation financière est la première ligne de défense efficace contre les défaillances
- Étude de cas**  
Faire le bilan d'un projet de mutualisation des bureaux en charge du contrôle interne financier  
Amener les agents à s'auto-évaluer afin de se projeter dans la future structure

#### Quiz aval

## EXPERTISE

Code : 68288

1 jour | 7 heures

Tarif : 670 € net (non assujettis)

670 € HT (assujettis à la TVA)

Déjeuner et pauses-café offerts

## OBJECTIFS

- Identifier les enjeux et les impacts d'une réorganisation budgétaire
- Conduire et accompagner le changement étape par étape
- Faire adhérer son environnement et ses équipes aux différents changements

## PRÉREQUIS

Avoir une pratique du management et être confronté à des réorganisations budgétaires ou être amené à prendre la responsabilité d'une équipe budgétaire

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres budgétaires, managers d'administration, d'établissements publics ou de collectivités territoriales souhaitant prendre du recul par rapport aux réorganisations en cours et diffuser une nouvelle démarche budgétaire dans leur structure

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas  
Jeux de rôles  
Possibilité pour les participants de travailler sur leur propre problématique

## PLANNING

Paris

21 juin 2019

3 décembre 2019

# ACCÉDEZ GRATUITEMENT À L'ACTUALITÉ DU SECTEUR PUBLIC

## La newsletter de l'achat public

### Découvrez tous les mois :

- une veille juridique (nouveaux textes législatifs et réglementaires, jurisprudence...)
- des regards, analyses et interviews de professionnels sur les thématiques liées à l'achat et aux marchés publics



## La newsletter des finances publiques

### Découvrez tous les mois :

- l'interview d'un expert sur une question de fond ou un dossier brûlant
- un dossier d'actualité sur une thématique liée à la comptabilité et à la gestion publiques, aux finances locales ou à l'État



## Le blog de la performance publique

### Découvrez l'actualité de votre métier :

- Marchés et achats publics
- Comptabilité et finances publiques
- Interactions, débats, discussions

RETROUVEZ-NOUS sur [blog.acpformation.fr](http://blog.acpformation.fr)

Abonnez-vous gratuitement sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)



# MON INSCRIPTION ÉTAPE PAR ÉTAPE

## 1 JE M'INSCRIS

- en ligne sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)
- par e-mail : [inscription@acpformation.fr](mailto:inscription@acpformation.fr)
- par téléphone : **01 53 94 74 90**
- par fax : **01 53 94 74 91**
- par courrier : **ACP FORMATION  
35 rue du Louvre - 75002 PARIS**

## 2 JE SUIS MON INSCRIPTION

- Un **accusé de réception** dans les 24 heures pour confirmer votre inscription
- **Votre convocation** 15 jours avant la formation précisant le lieu, les horaires et le plan d'accès
- Un formulaire de recueil des besoins envoyé en amont pour exprimer vos attentes
- **Un imprévu ?**  
Faites-vous remplacer ou reportez votre inscription jusqu'à 15 jours avant votre formation.

## 3 J'ORGANISE MON DÉPLACEMENT

- Pour réserver votre chambre d'hôtel, **remplissez le formulaire en ligne** sur le site de notre centrale de réservation BBA : [formation.netbba.com](http://formation.netbba.com) et indiquez dans le formulaire « Participant ACP FORMATION »  
Réponse dans la journée
- Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter directement la centrale :  
Par téléphone au **01 49 21 55 90**  
Par e-mail : [solution@netbba.com](mailto:solution@netbba.com)
- **Accessibilité et régimes spéciaux :**  
prévenez-nous lors de votre inscription.

**Un autre besoin de formation ?  
Un collègue à parrainer ?**

Contactez notre service relations client :  
**01 53 94 74 90 – [infoclient@acpformation.fr](mailto:infoclient@acpformation.fr)**

## 4 LE JOUR J... ALL INCLUSIVE!

- **L'accueil** - À Paris et en région, nos hôtesses vous accueillent et vous guident vers votre salle de formation
- **Les horaires** - Nos formations débutent à 9h00 et se terminent à 17h30. Les horaires du dernier jour sont adaptables en fonction des impératifs de transport de chacun. Nous vous garantissons une durée de formation de 7 heures par jour
- **Pauses-café et déjeuners inclus**  
Petit-déjeuner d'accueil et 2 pauses dans la journée avec café, thé, petits gâteaux et sucreries
- Profitez d'un déjeuner dans un restaurant du quartier pour échanger avec l'animateur et les autres participants.

## 5 MON ESPACE FORMATION : AMÉNAGÉ POUR FAVORISER L'APPRENTISSAGE ACTIF

- **Salles à la lumière du jour** dont la disposition favorise l'apprentissage et les échanges entre participants
- **N'oubliez pas votre ordinateur portable ou tablette pour accéder à la documentation pédagogique** disponible sur notre plateforme 2 jours avant la formation
- **Des aménagements spécifiques en fonction du thème de la formation :** ordinateurs individuels, écrans TV et espaces dédiés à la ludopédagogie
- **Un imprévu de dernière minute vous empêche de vous déplacer ? ABILWAYS LIVE** vous permet de suivre l'intégralité de la formation à distance en simultané

## 6 ... ET POUR FINIR!

- **Pour les formations Blended Learning :** quiz, classe virtuelle, communauté d'apprenants, vidéo... poursuivez votre formation à distance
- **À J+3, remplissez votre bilan qualité en ligne**
- **Un responsable vous contacte** immédiatement si la formation n'a pas répondu à vos attentes pour trouver des solutions alternatives
- **Figurez dans notre LEARNING ADVISOR** en donnant votre avis !

# EXTRAITS DES CONDITIONS GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DE VENTE\*

CGV à jour de la RGPD

Retrouvez nos Conditions Générales ainsi que notre politique de confidentialité et de protection des données sur notre site internet : [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

## Objet

Le présent document, ci-après « Conditions Générales de Ventes » (« CGV »), s'applique à toutes les offres de formation proposées par la société, et faisant l'objet d'une commande de la part du Client, à savoir les formations présentielle et les formations e-learning, correspondant à des modules de formation dans un espace électronique sécurisé, en mode e-learning (ou Formations Ouvertes et A Distance - FOAD), accessibles depuis sa plate-forme. L'offre de services développée est conforme à la circulaire n° 2001/22 du 20 juillet 2001 de la Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle relative aux formations ouvertes et à distance « FOAD » (e-learning). La commande est réputée ferme et définitive lorsque le Client renvoie, par tout moyen, le bon de commande signé (fax, transmission électronique, courrier).

Le fait de passer commande implique adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV et à leur annexe, le Client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.

Le Client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la société, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

La société se réserve le droit de réviser les présentes conditions générales à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la Société et le Client.

## Tarif

Le prix par participant est indiqué sur chaque fiche de formation. Les tarifs sont également consultables sur le site internet de la société et sur le catalogue de formations de l'année en cours.

L'inscription est effectuée au nom de la personne physique participant mais le Client de la société est l'entreprise ou l'institution contractant figurant sur le bulletin d'inscription et payant le montant de la formation.

Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si le participant ne s'est pas présenté.

Nos tarifs sont forfaitaires. Les déjeuners et les pauses-café sont offerts aux participants.

L'inscription de plusieurs personnes d'un même organisme à une même formation (hors cycles métiers et certifiants), aux mêmes dates, fait bénéficier le Client de réductions : 10 % pour le 2e participant, 20 % pour le 3e, 30% pour le 4e et les suivants.

## Règlement

Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer à 30 jours pour l'État ; 30 jours pour les Collectivités territoriales ; 50 jours pour les établissements publics de santé, 60 jours pour les autres entreprises publiques et à réception de facture pour les Sociétés et devra être effectué par virement ou par chèque à l'ordre d'ACP FORMATION (LCR non accepté).

Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur les factures de la société donnera lieu à l'application d'intérêts moratoires définis

par la loi et les règlements en vigueur et à une indemnité forfaitaire de frais de recouvrement de 40 €. Elles sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.

En cas de paiement effectué par un OPCA, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, la Société se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

La société se réserve le droit :

- d'exclure de toute formation présentielle, et ce à tout moment, tout participant dont le comportement gênerait le bon déroulement de la formation et/ou manquerait gravement aux présentes CGV ;
- de suspendre l'accès à un module de formation e-learning, tout participant qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription et ce, sans indemnité ;
- de refuser toute inscription de la part d'un Client pour motif légitime et non discriminatoire, et notamment de refuser toute commande d'un Client avec lequel il existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.

## Annulations/remplacements/reports

Formulées par écrit :

- L'annulation de formations présentielle donne lieu à un remboursement ou à un avoir intégral si elle est reçue au plus tard quinze jours avant le début de la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 30 % si l'annulation est reçue 10 jours inclus avant le début de la formation, 50 % si elle est reçue moins de 10 jours avant le début de la formation ou 100 % en cas de réception par la Société de l'annulation moins de trois jours avant le jour J, à titre d'indemnité forfaitaire. Cependant, si concomitamment à son annulation, le participant se réinscrit à une formation programmée la même année que celle initialement prévue, aucune indemnité forfaitaire ne sera retenue, à moins qu'il annule cette nouvelle participation et ce, quelle que soit la date d'annulation.

- Les annulations de formation e-Learning, même comprenant un présentiel, font l'objet d'une indemnité correspondant au coût de l'inscription à ladite formation.

Le dédit ne peut en aucun cas être imputé sur le montant de la participation au développement de la formation professionnelle.

Pour les formations présentielle, les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant.

Pour les formations de e-Learning, les remplacements de participants sont admis à condition d'en informer la Société sept jours à l'avance, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant. A défaut, une indemnité correspondant au coût de l'inscription à ladite formation sera due à la Société. Si le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la société se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant

la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à votre convenance, un avoir sera émis. La Société se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique du stage initial, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

## Confidentialité et protection des données personnelles

Dans le cadre de leurs relations, les Parties s'engagent à respecter la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978 et le règlement UE 2016/679 relatif au traitement des données à caractère personnel des personnes physiques à partir de son entrée en vigueur le 25 mai 2018 (ci-après « la Règlementation données personnelles »).

Le Client est le responsable du traitement au sens la Règlementation données personnelles. Le Client doit donc s'assurer du respect des obligations de la Règlementation données personnelles et s'engage notamment à :

- Informer les personnes sur les conditions d'utilisation de leurs données, notamment de la finalité pour laquelle leurs données personnelles sont recueillies,
- Prévoir un droit d'opposition, d'accès, de rectification et de suppression sur les données personnelles,
- Accomplir le cas échéant les formalités requises pour mettre en œuvre le traitement des données personnelles.

En fonction de la nature et du périmètre des Prestations confiées à ACP FORMATION visées au sein du Contrat de Formation, ACP FORMATION peut réaliser des traitements de données personnelles. Le cas échéant, ACP FORMATION est sous-traitant au sens de la réglementation Données personnelles et reconnaît que le traitement des données doit être effectué dans le respect de cette réglementation et relève de la plus stricte confidentialité. ACP FORMATION s'engage ainsi à prendre toutes les mesures nécessaires au respect par elle-même et par son personnel de ses obligations et notamment :

- Ne pas traiter les données à d'autres fins que l'exécution des Prestations qui lui sont confiées ;
- Ne traiter les données que dans le cadre des instructions documentées du Client ou de ses obligations au titre du Contrat ;
- Prendre toutes précautions utiles au regard de la nature des données et des risques présentés par le traitement, pour préserver la sécurité des données qu'elle traite et notamment empêcher toute déformation, endommagement, perte et/ou tout accès qui ne serait pas préalablement autorisé par le Client ;

- Et, au terme du Contrat, à procéder à la destruction de tous les fichiers qu'elle détiendrait stockant les données après s'être assurée auprès du Client qu'il dispose de ces données ou lui restituer lesdits fichiers dans les conditions définies par les Parties ;

- ACP FORMATION adressera au Client, au terme du présent Contrat, une attestation confirmant la restitution complète et la non-conservation et/ou la destruction des données.
- Aider le Client, dans la mesure du possible et sur demande écrite du Client, à s'acquitter de son obligation de donner suite aux demandes d'exercice des droits des personnes concernées tels que définis par la Règlementation données personnelles.

- Assister, dans la mesure du possible, le Client à la réalisation des études d'impact sur la vie privée.

- Notifier au Client dans un délai de 24h suivant la découverte de l'évènement, toute violation de données personnelles détectée sur l'infrastructure de ACP FORMATION. Cette notification est accompagnée de toute documentation utile afin de permettre au Client, si nécessaire, de notifier cette violation à l'autorité de contrôle compétente.

En outre, ACP FORMATION s'engage à ce que les traitements de données à caractère personnel mis en œuvre dans le cadre du présent Contrat soient exclusivement opérés au sein de l'Union européenne.

ACP FORMATION peut faire appel à d'autres sous-traitants pour mener des activités de traitement de données personnelles spécifiques. Dans ce cas, ACP FORMATION informe préalablement et par écrit le Client de tout changement prévu concernant l'ajout ou le remplacement d'autres sous-traitants. Le Client dispose alors d'un délai de 48h à compter de la date de réception de cette information pour présenter ses objections.

Cette sous-traitance ne peut être effectuée que si le Client n'a pas émis d'objections pendant le délai convenu. Si le Client émet des objections, alors celles-ci doivent être sur des motifs objectifs et légitimes, qui doivent être communiqués à ACP FORMATION. Le cas échéant, les Parties s'efforceront de trouver une alternative de nature à lever ces objections.

En tout état de cause, ACP FORMATION est tenue d'encadrer ses relations avec ses propres sous-traitants par un contrat reprenant les mêmes exigences que celles du présent article.

## Litiges et médiation

En cas de litige entre les parties relatif à la validité, à l'interprétation ou à l'exécution de la présente convention, qui ne pourrait être résolu à l'amiable, les parties tenteront de résoudre ce litige par la médiation. Les parties désigneront un médiateur parmi les médiateurs agréés par la Commission fédérale de la médiation.

ACP FORMATION  
35 rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : 01 53 94 74 90  
Fax : 01 53 94 74 91  
E-mail : [inscription@acpformation.fr](mailto:inscription@acpformation.fr)  
Site : <http://www.acpformation.fr>

**acp**  
FORMATION

\*Vous acceptez les conditions particulières qui figurent sur le site <http://www.acpformation.fr>

# BULLETIN D'INSCRIPTION



BULLETIN À RETOURNER AU SERVICE INSCRIPTIONS  
**ACP FORMATION** - 35 rue du Louvre - 75002 Paris  
Tél. : 01 53 94 74 90 - Fax : 01 53 94 74 91  
E-mail : inscription@acpformation.fr

**TARIFS DÉGRESSIFS\***  
- 10 % pour le 2<sup>e</sup> participant,  
- 20 % pour le 3<sup>e</sup> participant,  
- 30 % pour le 4<sup>e</sup> participant

## FORMATION

Titre : \_\_\_\_\_  
Code : \_\_\_\_\_  
Date(s) : \_\_\_\_\_  
 Paris  Bordeaux  Lille  Lyon  Marseille  
 Nantes  Rennes  Strasbourg  Toulouse  
Prix (net ou HT) \_\_\_\_\_

## ORGANISME

Nom de l'établissement : \_\_\_\_\_  
 Secteur public<sup>(1)</sup> (facturation non soumis à TVA)  
ou  Secteur privé<sup>(2)</sup> (facturation TTC)  
N° SIRET : \_\_\_\_\_  
Code APE/NAF : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville : \_\_\_\_\_

## PERSONNE CHARGÉE DE L'INSCRIPTION

Mme  M. Nom : \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Tél. : \_\_\_\_\_  
Fax : \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville : \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (**indispensable**) : \_\_\_\_\_  
Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?  Oui  Non  
Si oui, numéro : \_\_\_\_\_

*ACP FORMATION se réserve le droit d'exclure le participant à la formation si le client n'a pas transmis son bon de commande à ACP FORMATION avant le début de la formation.*

Les données personnelles recueillies sur le présent formulaire sont utilisées dans le cadre de l'inscription, de la gestion et du suivi de la formation par les services d'ACP FORMATION (groupe Abilways) en charge du traitement. Conformément à la réglementation française et européenne elles sont conservées pour la durée légale de prescription des contrôles administratifs et financiers applicables aux actions de formation. Vous disposez sur vos données d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement, d'effacement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité qui peut être exercé par courrier 35 rue du Louvre 75002 Paris ou à l'adresse mail [correctionbdd@acpformation.fr](mailto:correctionbdd@acpformation.fr). Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité et de protection des données sur notre site ([www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)). Le groupe Abilways peut vous communiquer par voie postale, téléphonique ou électronique, de l'information commerciale en lien avec vos centres d'intérêt concernant ses activités. Si vous ne le souhaitez pas ou si l'un de ces moyens de communication vous convient mieux, merci de nous écrire 35 rue du Louvre - 75002 Paris ou à l'adresse mail [correctionbdd@acpformation.fr](mailto:correctionbdd@acpformation.fr).

## PARTICIPANT 1

Mme  M. Nom : \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Tél. : \_\_\_\_\_  
Fax : \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville : \_\_\_\_\_  
Nom et prénom du responsable hiérarchique : \_\_\_\_\_  
E-mail du responsable hiérarchique<sup>(4)</sup> : \_\_\_\_\_

## PARTICIPANT 2

Mme  M. Nom : \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Tél. : \_\_\_\_\_  
Fax : \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville : \_\_\_\_\_  
Nom et prénom du responsable hiérarchique : \_\_\_\_\_  
E-mail du responsable hiérarchique<sup>(4)</sup> : \_\_\_\_\_  
*(3) Indispensable pour vous adresser la convocation à la formation*  
*(4) Indispensable pour l'envoi du bilan qualité à froid*

*\*Les réductions s'appliquent sur les tarifs formation pour des inscriptions multiples d'un même établissement sur une même session aux mêmes dates hors cycles métiers certifiants. Offre non cumulable avec toute autre réduction. Toute inscription à un cycle métier certifiant doit préalablement faire l'objet d'un dossier d'inscription disponible sur simple demande.*

(1) ACP FORMATION est non assujettie à la TVA pour son activité de formation - N° SIRET : 40091558300043 - Code Naf : 8559 A - N° d'organisme de formation : 11752479475

(2) ACP SPP est assujettie à la TVA pour son activité de formation - N° SIRET : 51135589300013 - Code Naf : 8559 A - N° d'organisme de formation : 11754452975  
Remplir ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente disponibles sur [www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr) ou par courrier sur simple demande

ACPCG19



# DIGITALISATION DE VOS PARCOURS FORMATION ?



## FAITES CONFIANCE À ABILWAYS

- Nous disposons d'un pôle spécialisé en **pédagogie digitale** afin de vous proposer les **modalités pédagogiques** les plus adaptées à vos problématiques.
- Nous intégrons toute la **chaîne de création** d'un parcours formation en ligne :



CONCEPTION PÉDAGOGIQUE



RÉALISATION TECHNIQUE



DÉPLOIEMENT



ANIMATION

Que vous souhaitiez déployer des contenus mobiles adaptés à la stratégie de votre établissement, moderniser des contenus existants à l'heure du digital ou sensibiliser votre organisation sur une thématique précise et booster l'engagement de vos collaborateurs, nous avons la solution !

### Grâce au digital learning by ABILWAYS :

- + **simplifiez vos parcours de formation** et **rendez-les accessibles à tous et à tout moment** via une rapidité de déploiement à toute épreuve, dans une logique « **Mobile First** ».
- + formez **efficacement** vos collaborateurs de **manière interactive** sur **différentes thématiques**.
- + transformez votre structure en **organisation apprenante** !

## LES BÉNÉFICES DU DIGITAL LEARNING



**Boostez l'engagement  
et l'adhésion** de vos  
collaborateurs



**Évaluez facilement les  
compétences acquises**  
grâce à des reportings



**Harmonisez les  
connaissances internes**  
de vos collaborateurs



**Transformez  
votre structure** en  
organisation apprenante



**Pour digitaliser vos parcours formation, contactez-moi :**

Laetitia BENET

Digital learning Ambassador

01 43 72 72 19

sur-mesure@abilways.com ou rendez-vous sur [www.abilways.com](http://www.abilways.com)



Retrouvez toutes nos formations sur notre site

**[www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)**

Pour suivre nos actualités, nos événements et nos avis d'experts,  
rendez-vous sur nos blogs et nos réseaux sociaux

**<http://blog.acpformation.fr>**



35 rue du Louvre - 75002 Paris  
01 53 94 74 90

ACP FORMATION EST UNE MARQUE DU GROUPE

**ABILWAYS**   
BUILD YOUR SINGULARITY