



FORMATIONS LONGUES

INITIATION

BEST-OF

Ref. : 6819058

Durée :
4 jours - 28 heures

Tarif :
HT (TVA en vigueur) : 1920
€ HT
NET (non assujetti) : 1920
€ NET

Repas inclus

Code
Dokelio AF_0000096248
:

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.

Aussi cette formation exhaustive et éprouvée est-elle incontournable pour tout acteur exerçant des fonctions qui nécessitent une bonne connaissance de tout l'ensemble du processus d'un marché public.

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 jusqu'au solde du marché

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

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.

PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les procédures de mise en concurrence, du lancement à la conclusion du marché et le suivi de la bonne exécution du marché

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Réglementation des marchés publics - Niveau 1

1er jour

Identifier le cadre général des marchés publics

- Le Code de la commande publique et autres textes
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Les acteurs de la commande publique et leurs rôles respectifs : acheteur (pouvoir adjudicateur et entité adjudicatrice), CAO, groupement d'entreprises, sous-traitant...
- Les différentes phases d'un marché public
- Les différentes catégories de marchés et les nouveaux CCAG associés (fournitures, services, travaux, maîtrise d'oeuvre, prestations intellectuelles, marchés informatiques et marchés industriels)

Appréhender la mutualisation des achats

- La mutualisation structurelle des achats : les centrales d'achat
 - leur rôle et les modalités de leur intervention



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ACP FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 53 94 74 90 - e-mail : serviceclient@acpformation.fr
Siret 400 915 583 0043



- La mutualisation conventionnelle des achats : les groupements de commande
 - les membres d'un groupement
 - la convention constitutive du groupement
 - les responsabilités des différents acteurs

Comprendre les mécanismes de l'accord-cadre

- Définitions : les accords-cadres à marchés subséquents et à bons de commande
- Quand et comment utiliser l'accord-cadre ?
- Le processus de passation et de remise en concurrence en cas de multi-attribution
- Conclusion des marchés et information sur la décision d'attribution

ÉTUDE DE CAS

Choix de l'accord-cadre le plus adapté à son besoin

Connaître les techniques particulières d'achat

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

2e jour

Déterminer ses besoins

- Le sourcing des fournisseurs : règles et bonnes pratiques
- L'obligation d'allotir et les exceptions
- Le recours au marché à tranches optionnelles
- Les prescriptions réglementaires en matière de définition de besoins
- Les spécifications techniques, labels, etc.
- La définition fonctionnelle du besoin et son impact sur les critères d'attribution
- Le recours aux variantes et/ou prestations supplémentaires éventuelles (PSE)

Apprécier les seuils de procédure

- Définition des seuils et règles à respecter
- La notion d'opération de travaux
- Les prestations homogènes
- La nomenclature interne des achats
- La nomenclature européenne CPV
- La gestion des « petits lots » et autres exceptions

ÉTUDE DE CAS

Définition du besoin et appréciation des seuils

Fixer la durée du contrat

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

Maîtriser le régime des prix et leur variation

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

ÉTUDE DE CAS

Choisir la forme et la nature des prix en fonction des caractéristiques de son marché

3e jour

Identifier les pièces constitutives du dossier de consultation

- Les pièces constitutives du dossier de consultation des entreprises (DCE)
- Les pièces obligatoires en procédure adaptée et en procédure formalisée
- Les pièces contractuelles / non contractuelles
- La hiérarchisation des pièces
- Les clauses clés du DCE

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

Maîtriser les obligations de publicité

- Les seuils de publicité et les délais de publication
- Les publications nationales et européennes
- Les conséquences des échanges dématérialisés sur les délais
- L'avis de préinformation et son impact sur la réduction des délais
- Les différents types d'avis : avis de marché, avis complémentaire...
- La publicité adaptée des marchés à procédure adaptée
- Les décisions de jurisprudence en matière de publicité
- Les différents modes de publicité avant la conclusion du marché

ÉTUDE DE CAS

Décryptage d'un avis de marché publié au BOAMP et identification des éléments



clés

Connaître les procédures de passation

- La procédure adaptée
- L'appel d'offres ouvert ou restreint
- La procédure avec négociation
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalables
- Le dialogue compétitif
- Autres procédures (partenariat d'innovation...)
- La dématérialisation totale des procédures depuis le 1er octobre 2018

ÉTUDE DE CAS

Sélectionner la procédure de passation la plus adaptée sur une dizaine de situations

Sélectionner les candidatures

- À quel moment la candidature est-elle analysée ?
- Les interdictions de soumissionner facultatives et obligatoires
- Les règles et modalités de sélection des candidatures
- L'arrêté du 22 mars 2019 fixant la liste des pièces à demander aux candidats
- Les niveaux minimaux de capacités
- L'analyse des éléments financiers, des références et des moyens humains et techniques
- Le principe « Dites-le-nous une fois »
- Le Document Unique des Marchés Européens (DUME) : quand et comment y recourir ? Le service e-DUME

4e jour

Analyser les offres

- La présentation des offres
- La signature de l'offre par les candidats (signature facultative à la remise de l'offre, la signature électronique...)
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- La prise en compte des critères sociaux, environnementaux et liés à l'innovation
- Le cas des offres non conformes (irrégulières, inacceptables, inappropriées)
- La régularisation possible des offres
- Les grilles d'analyse
- L'analyse des variantes et PSE
- 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

Choix des critères de sélection des offres

Gérer l'achèvement de la procédure

- Le rapport de présentation
- L'information des candidats non retenus
- Le délai de « standstill » et le référé précontractuel
- Les documents communicables aux candidats évincés
- La protection de l'information relevant du secret industriel
- La notification du contrat
- L'avis d'attribution
- Recensement et archivage
- L'open data : la publication des données essentielles des marchés

Exécuter et régler les marchés

- Réception / admission et contrôle des prestations
 - Les modalités de financement des marchés publics (avance, acompte, retenue de garantie, délai global de paiement...)
- Les modifications en cours d'exécution
- Les hypothèses de résiliation du contrat
- Outils et méthodes pour sécuriser l'exécution des prestations

PRÉSENTATION des formulaires EXE de la DAJ

INTERVENANTS





Eve BELHASSEN
S.A.S.
DACO FORMATIONS

Alain TARDIF
Alain TARDIF

Dominique DAMO
avocat associé
JURISTDEMAT AVOCAT

Richard GANEM
N'est plus indépendant

Christophe PRUNAUT
Formateur indépendant
PRUNAUT Christophe

Rémi GACHON
A VENIR

Stéphanie WETZEL
avocat
Stéphanie WETZEL

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

LIEUX ET DATES

À distance

20 oct. au 08 nov. 2022
20 oct. au 08 nov. 2022
23 janv. au 03 févr. 2023

Paris

27 au 30 juin 2022
29 août au 01 sept. 2022
27 au 30 sept. 2022
01 au 13 déc. 2022

Lyon

20 oct. au 08 nov. 2022

Bordeaux

20 oct. au 08 nov. 2022

Rennes

20 oct. au 08 nov. 2022

