



LES MARCHÉS PUBLICS DE FORMATION

Analyser son besoin, identifier sa stratégie d'achats et préparer sa mise en concurrence

Comme tous les autres achats, les prestations de formation doivent respecter scrupuleusement le Code de la commande publique publié et être traitées de manière stratégique (accord-cadre, allotissement...) en fonction de leurs spécificités. L'élaboration du DCE et le déroulement de la procédure de mise en concurrence, sont autant d'étapes clés qui seront traitées au cours de cette formation.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 6819032

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
HT (TVA en vigueur) : 1180
€ HT
NET (non assujetti) : 1180
€ NET

Repas inclus

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

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Responsables des services formation, chargés de formation et toute autre personne ayant en charge l'acquisition de prestations de formation et appelée à lancer ce type de marchés

PRÉREQUIS

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

COMPÉTENCES ACQUISES

Rédiger les clauses clés de votre marché de formation et suivre le déroulement de la procédure de mise en concurrence

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Les marchés publics de formation
1er 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 différents types de marchés et accords-cadres
 - marché unique
 - marché à lots
 - accord-cadre multi-attributaire ou mono-attributaire





- la durée des marchés : pluriannuels, reconductibles
- la forme des prix : unitaire, forfaitaire et mixte
- la nature des prix : ferme, actualisable et révisable
- 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

2e 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 de publication

Examiner les candidatures et les offres

- L'étude des candidatures et des offres et leur éventuelle régularisation
- Les grilles d'analyse multicritères
- 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 et choisir sa meilleure stratégie d'achats

INTERVENANTS

Expert en marchés publics

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

