

● Acheteurs publics : cadre juridique et pratique des marchés publics

Les différents stades du process achat lié aux marchés publics

PUBLIC

Cadres – Acheteurs publics –
Rédacteurs des services achats –
Responsables des services juridiques
– Juristes – Toute personne
intervenant dans le processus
d'achat

PRÉ-REQUIS

Avoir connaissance des bases de la
réglementation des marchés publics

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Identification des objectifs de
l'entreprise

Recueil des attentes opérationnelles
des participants

Conception d'un déroulé
pédagogique sur mesure et
approche pratique du processus
d'achat

Construction de cas pratiques
inspirés du contexte professionnel
des participants

Formation à jour des dernières
réformes (Code de la commande
publique)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la

Code
514048

Durée
**Sur-mesure / 7
heures**

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Identifier toutes les étapes du processus d'achat
- Déterminer les paramètres économiques et financiers des marchés publics
- Evaluer le risque contentieux pour l'éviter

Programme de la formation

Identifier toutes les étapes du processus d'achat

Analyser le cadre juridique : le Code de la commande publique

- Origine et but de la réglementation
- Incidences du droit communautaire
- Impact du contentieux sur les pratiques
- Comprendre la structure du régime issu de la réforme 2015/2016 : passation, exécution
- Distinguer les différentes procédures d'achat et comprendre la logique des seuils : marchés formalisés/marchés à procédure adaptée

Déterminer et définir son besoin

- Importance de la définition du besoin : la fixation des conditions de l'achat
- Comment déterminer le besoin ?
- Choisir la procédure appropriée
- Comment exprimer techniquement son besoin ?
- Déterminer les critères de sélection des offres
- Rédiger les documents de consultation des entreprises
- Cas pratique : élaborer une fiche de projet d'achat

Choisir son contractant

- Appliquer ses critères à travers la demande d'information et l'analyse des offres
- Négocier les offres
- Rendre compte : rédiger le rapport de présentation
- Terminer le processus contractuel : réaliser les formalités finales
- Cas pratique : mesurer les contraintes juridiques de la négociation

Déterminer les paramètres économiques et financiers des marchés publics

Analyser le marché

- Budgéter le marché : l'évaluation préalable
- Identifier et distinguer les intervenants au processus de paiement
- Prix du marché : maîtriser les catégories et les typologies

formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Paiement du marché : acomptes et avances/délais, etc.

Financer le marché

- Connaître les formalités permettant au titulaire de financer le marché
- Garanties financières : garanties et assurances

Evaluer le risque contentieux pour l'éviter

Prévenir les contentieux

- Connaître les différents contentieux
- Evaluer le risque contentieux : comprendre le contrôle juridictionnel
- Cerner les techniques de prévention des contentieux

Gérer les contentieux

- Intégrer la logique contentieuse dans le processus dès l'élaboration du marché
- Gérer les contentieux de la passation (précontractuel et contractuel)
- Atelier de synthèse « Préparer un marché public »