



3
Jours

Rédigez et maîtrisez vos marchés publics

dans SECTEUR PUBLIC - ACHAT PUBLIC / Réf : PUBLI-ACH-05

Objectifs de la formation

- Connaître l'ensemble des problématiques juridiques et techniques liées aux marchés publics dans un contexte numérique
- Comprendre et interpréter les exigences de régularité juridique afin de gérer les incidents contractuels et prévenir les litiges
- Appréhender et maîtriser la performance des marchés publics

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

Jour 1 - Matin

1. Définir le marché public dans le cadre du nouveau Code de la commande publique

- Le marché public, un contrat de la commande publique
- La contrepartie nécessaire d'un prix ou de tout équivalent
- Le marché public comme contrat administratif (champ d'application de l'article L. 6 du Code de la commande publique)
- Les critères jurisprudentiels de définition du contrat administratif
- La géographie des contrats de la commande publique
- Le respect des principes fondamentaux de la commande publique

Jour 1 - Après-midi

2. Distinguer les contrats n'étant pas des contrats de la commande publique

- Les marchés publics de travaux
- Les marchés publics de fournitures
- Les marchés publics de services
- Les marchés de défense ou de sécurité



- Les marchés publics globaux
- Les marchés de partenariat
- Le partenariat d'innovation
- L'accord-cadre (à bons de commandes ou à marchés subséquents)

Jour 2 - Matin

3. Déterminer le juste besoin

- Le sourcing comme 1ère clef d'optimisation
- Les modalités pratiques du sourcing

4. Intégrer une démarche de développement durable

- Au niveau environnemental
- Au niveau social
- Au niveau économique

Jour 2 - Après-midi

5. Choisir la forme du marché

- Les achats centralisés et groupés
- Les techniques d'achats (allotissement / contrats globaux)
- Le recours aux procédures permettant la négociation
- Les cas où le recours à la négociation est possible
- Les procédures de marchés fractionnés et de planification des marchés dans le temps

6. Choisir des critères exprimant le besoin

- Définition des critères de choix
- Information des candidats
- Classement des offres : hiérarchisation et pondération

Jour 3 - Matin

7. Mettre en oeuvre la procédure de passation électronique



- La publicité et la mise à disposition des documents de la consultation
- Mettre en place un profil d'acheteur
- Opérer une publicité dématérialisée des marchés
- La présentation des candidatures et des offres
- Le dossier de candidature
- Le dépôt de l'offre

Jour 3 - Après-midi

8. Gérer l'attribution du marché public et l'archivage

- L'attribution
- L'information des candidats non retenus
- L'Open Data des marchés publics
- L'archivage

Pré-requis

Aucune connaissance n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Acheteur public

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Les concepts théoriques seront dispensés par l'alternance de méthodes expositive et interrogative.
- Pour garantir une assimilation optimale, le formateur pourra également proposer des exercices pratiques.

Modalités d'évaluation



- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- Elle pourra prendre l'aspect d'études de cas ou de quiz récapitulatifs.
- Des travaux pratiques évalués pourront également être menés si le thème de la formation et son contenu favorisent leur mise en place.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

