

## COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DES MARCHES PUBLICS Formation en marchés publics de niveau 1

### Public concerné :

Acheteur, technicien ou agent public non juristes amenés à intervenir dans les procédures de marchés publics

### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les notions fondamentales des marchés publics, connaître et choisir la procédure de passation opportune.
- Sécuriser juridiquement la passation des marchés publics
- Acquérir une culture de marchés publics

### Pré-requis :

Connaissance de base des marchés publics. Formation destinée aux stagiaires non juristes ayant appris « sur le tas ».



Cette formation n'est pas destinée à une prise de poste.

### Durée de la formation et modalités d'organisation:

- 1 journée (7 heures)
- 8 personnes maximum par session

### Délai de prévenance :

- 2 semaines avant la date de la formation en distanciel.
- 2 mois pour une formation en INTRA (nous contactez en cas de besoin urgent)

### Tarif (TVA inclus) :

- Formation en DISTANCIEL : 750€ / pers
- Pour une formation en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis

### Moyens et méthodes pédagogiques :

Cours illustré sur support Power Point

### Profil du formateur:

Nos formateurs sont des cadres ou ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

### Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

### Moyens techniques :

- Formation en présentiel : la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Formation en distanciel : l'outil de visio est google meet

### Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous :

Tel : 07.66.12.51.88

Courriel : j.andre@mpconsultant

## **Contenu de la formation :**

### **INTRODUCTION**

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

### **NOTIONS FONDAMENTALES**

#### **Définir un marché public**

- Les qualificatifs
- Les exclusions

#### **Connaitre les origines**

- Traité de l'union européenne
- Structure du code de la commande publique

#### **Respecter les grands principes de la commande publique**

- Liberté d'accès à la commande publique
- Egalité de traitement des candidats
- Transparence des procédures

### **REUSSIR LA PASSATION DES MARCHES PUBLICS**

#### **Maitriser la définition des besoins**

- L'évaluation préalable / sourcing
- La notion d'opération / la famille homogène
- Calculer le niveau des besoins

#### **Focus sur les seuils**

- Les seuils de passation
- Le règlement intérieur des achats

#### **Appréhender les pièces du marché**

- Pièces administratives : AE, RC, CCAP, CCAG
- Pièces techniques : CCTP, CCTG
- Pièces financières : BPU/DPGF/DQE

#### **Assimiler les mesures de publicités**

- AAPC
- Publicité adaptée
- Pas de publicité

## **CHOIX DE LA TYPOLOGIE ET DE LA PROCEDURE DE MARCHE**

### **Comment choisir la typologie du marché ?**

- Marché ordinaire : global / alloti
- Accord-cadre à bons de commande / Marchés subséquents
- Marchés à tranches fermes /optionnelles

### **Se repérer entre les différentes procédures**

- Marchés à procédure adaptée, marché de gré à gré, centrale d'achat
- Appel d'Offres Ouvert/ Restreint
- Procédure Concurrentielle avec Négociation, dialogue compétitif
- Concours de maîtrise d'œuvre, conception réalisation

## **CONCLUSION**

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction