



COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DES MARCHES PUBLICS

Initiation aux marchés publics

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 ».

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)

Moyens et méthodes pédagogiques :

Exposé + 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 : 03.73.61.02.04

Courriel : j.andre@mpforma.fr

Contenu de la formation :

INTRODUCTION

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

¼ jour : Module 1 : MARCHÉ PUBLIC : QUID ?

- Tour de table Quizz Kahoot
- Quelle est la définition d'un marché public ?
- Pourquoi passer un marché public ?
- Cadre juridique
- Les grands principes de la commande publique

¾ jour : Module 2 : DEROULE D'UNE PROCEDURE

Définition du besoin :

- Evaluation préalable
- Sourcing
- Calcul du niveau de besoin

Publicité :

- Travaux, Fournitures, services
- Seuils spécifiques et internes

Remise des plis :

- Plateforme de dématérialisation
- Réception des plis

Analyse des plis :

- Analyse de la candidature
- Analyse de l'offre

Attribuer un marché :

- L'attribution
- Abandon de procédure
- Informer les candidats
- Stand still

Fin de procédure :

- Notifier
- Signature électronique
- Contrôle de légalité
- Avis d'attribution
- Open data
- Reporting
- Archivage

Conclusion :

Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction