Réglementation des marchés publics

Formation de formateur interne en marchés publics

3 jours (21h00) | 4,6/5 | MP-6819223 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 890 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Réglementation des marchés publics

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Maîtriser les évolutions récentes du droit de la commande publique pour en transmettre les enjeux avec clarté.
- Concevoir des séquences pédagogiques efficaces adaptées aux besoins des collaborateurs.
- Animer des formations internes dynamiques et adaptées aux profils d'apprenants adultes.

Modalités, méthodes et moyens 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

Prérequis

Connaissance de la réglementation des marchés publics

Public concerné

Juristes, acheteurs, responsables achats et toute personne amenée à former ses collaborateurs à la nouvelle réglementation des marchés publics

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Le programme de cette formation est susceptible d'être modifié en fonction de l'actualité.

Seuils et calendrier 2026 : ce qui change immédiatement

- Nouveaux seuils européens de procédures formalisées applicables depuis le 1er janvier 2026.
- Rehaussement des seuils de dispense de publicité et de mise en concurrence : 100 000 euros HT pour les travaux depuis le 1er janvier 2026 ; 60 000 euros HT pour les fournitures et services depuis le 1er avril 2026.

Intégrer les mesures de simplification du droit de la commande publique

- Mesures issues des décrets du 29 décembre 2025 : accès des entreprises, candidatures, exigences de chiffre d'affaires, avances et clarifications du Code de la commande publique.
- Points de vigilance pratiques : computation des seuils, traçabilité, absence de fractionnement artificiel, régularisation des candidatures et offres.

Commande publique circulaire, durable et responsable

- Obligations issues de la loi AGEC et déclaration des achats de biens issus du réemploi, de la réutilisation ou intégrant des matières recyclées.
- SPASER, clauses sociales et environnementales, critères d'attribution et contrôle du lien avec l'objet du marché.

Panorama de l'actualité jurisprudentielle

- Préparation des marchés publics et cas de recours : définition du besoin, choix de procédure, allotissement, sourcing.
- Passation des marchés publics : candidatures, offres irrégulières, offres anormalement basses, critères et méthode de notation.
- Exécution des marchés publics : modifications, prix, avances, pénalités, décompte, résiliation et indemnisation.
- Contentieux : référés, recours Tarn-et-Garonne, intérêt à agir et office du juge.

Atelier de synthèse opérationnelle

- Check-list de mise à jour des pratiques et des modèles.
- Identification des risques prioritaires pour les acheteurs et les entreprises.

Questions-réponses à partir des situations rencontrées par les participants.

2e jour

LA CONCEPTION DE LA FORMATION

LE CADRAGE DE LA FORMATION

Valider le contexte de la formation

- Cibler la réponse en fonction du besoin, du contexte...
- Les différentes réponses « formation »

EXERCICE sur les différents types de questionnements qui permettent de cibler la demande

L'apprentissage chez l'adulte

- Les conditions d'apprentissage
- Le cycle d'attention
- Les différentes facettes du formateur

Jeu de questions /réponses

LES PHASES DE LA CONCEPTION

Définir les objectifs pédagogiques

- Définition de l'objectif pédagogique global
- Définition des objectifs pédagogiques séquentiels
- Le scénario pédagogique

EXERCICE PRATIQUE sur la formation en achat public

Connaître les méthodes et les techniques pédagogiques

- Les 4 méthodes pédagogiques
- Les techniques pédagogiques

EXERCICE LUDOPÉDAGOGIQUE

- Les nouvelles formes pédagogiques (pédagogie inversée, le blended, MOOC, Webinar...)
- L'utilisation du digital dans la formation

ÉCHANGES DE PRATIQUE ET DÉCOUVERTE

TRAVAIL INTERSESSION

Élaboration du plan de formation et préparation des méthodes pédagogiques utilisées

3e jour

L'ANIMATION DE LA FORMATION

AVANT L'ANIMATION

Évaluer la formation

- Les évaluations du stagiaire (compréhension, application, retour sur investissement)
- L'évaluation du formateur

Jeu de questions/réponses

Identifier les différents supports de formation

- Les supports de l'animation
    - les supports en présentiel
    - les supports collaboratifs
- Les supports destinés aux stagiaires
- La boîte à outils du formateur 2.0

Réflexion sur les supports adéquats / la formation dispensée

Préparer son intervention

- La salle de formation

- Le matériel nécessaire
- L'implication des stagiaires avant la formation

LES CLÉS DE L'ANIMATION

Démarrer la formation : la règle des 4X20

- La posture du formateur
- Les étapes du démarrage

MISE EN SITUATION

Le cœur de la formation : entretenir la dynamique de groupe

- La communication verbale et non verbale
- Tenir compte et s'adapter au rythme d'apprentissage
- La gestion du groupe et l'adaptation
- Les différents types d'apprenants

EXERCICE PÉDAGOGIQUE

Conclure la formation

- Les étapes
- La re-visite des éléments clés
- Faciliter la transposition

Valider le retour sur investissement de la formation

- Les 3 étapes dans l'esprit de la « certification »
- Le rôle du formateur avant, durant et après la formation
- Le ROI

PLAN D'ACTION PERSONNEL

Formalisation des actions à mettre en œuvre pour continuer à progresser et animer des formations avec succès

Quiz aval

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.