Passation des marchés publics

La procédure de dialogue compétitif

1 jour (7h00) | 4,6/5 | MP-6819007 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 795 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Passation des marchés publics

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Connaître les cas de recours à ce type de procédure
- Identifier les points clés du programme fonctionnel
- Gérer les différentes phases de la procédure

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 93,75%

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

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Public concerné

Responsables de services marchés, acheteurs, juristes, techniciens et toute personne concernée par cette procédure

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

Appréhender le cadre réglementaire du dialogue compétitif

- Rappel des principes de la commande publique
- Les dispositions du Code de la commande publique relatives à la procédure de dialogue compétitif : art L 2124 – 4 et R -2124 – 3 CCP
- Avantages et inconvénients pour le pouvoir adjudicateur et les candidats
- Les motifs de recours à cette procédure : complexité, absence de solution standard
  - la recherche des moyens techniques à mettre en œuvre
  - le montage juridique
  - le projet financier
- Les segments d'achats concernés par cette procédure et les conditions d'utilisation

Évaluer l'intérêt de recourir à cette procédure

- Avantages et inconvénients pour le pouvoir adjudicateur et le candidat
- Les risques et les opportunités d'utilisation de cette procédure : motivation
- Les enjeux de la propriété intellectuelle

Identifier les acteurs

- Rôle du pouvoir adjudicateur
- Rôle de la CAO (collectivité territoriale)

Établir le programme fonctionnel

- La définition du besoin exprimée en termes de résultats/objectifs à atteindre
- L'identification des points clés pour sa rédaction
- Les pièges à éviter
- Le contenu du programme fonctionnel

Préparer le CCAP

- La rédaction du CCAP en cours de procédure
- Les points clés du CCAP

Rédiger le règlement de la consultation et la publicité

- Le contenu de l'avis de publicité
- Les critères de sélection des candidatures et de choix des offres
- Les points essentiels du règlement de consultation
- Le cadre de réponse

Lancer la procédure

- Organisation de la publicité

  - support
  - délai

- Invitation à la participation au dialogue

Dérouler la procédure en phase de dialogue

- L'audition et le dialogue avec les candidats (conséquences et limites)
- Les points sur lesquels peuvent porter les échanges avec les candidats
- L'organisation des différentes phases
- La réduction du nombre des solutions pendant la phase de dialogue
- Les échanges avec les candidats et la construction interactive des cahiers des charges

Réceptionner les offres finales

- La clôture de la phase de dialogue
- Les solutions proposées par les candidats
- Les compléments d'information sur les offres

Analyser les offres

- Les difficultés d'appréciation
- L'attribution du marché

Gérer les modalités d'achèvement de la procédure

- Mettre au point le marché avec le candidat retenu
- Les modalités d'indemnisation des participants (primes et rémunérations)

Évaluer les conséquences de l'utilisation de cette procédure

- Les risques et les opportunités d'utilisation de cette procédure
- La question de la propriété intellectuelle : présentation des solutions

Nouveaux enjeux des dialogues compétitifs

- Intégration des objectifs environnementaux et sociaux
- Numérisation de la procédure
- Utilisation raisonnée de l'IA générative dans la préparation des documents
- Cybersécurité et protection des données
- Dialogue compétitif pour les projets numériques (SI, cloud, IA, cybersécurité)

ÉTUDE DE JURISPRUDENCE
Sur la base de diverses jurisprudences relatives à des marchés passés en dialogue compétitif, l'intervenant mettra en exergue les points clés de cette procédure.

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.