

Marchés publics pour les administrations

## Préparer et lancer un marché public

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SPUBMP-AO | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou distanciel <sup>(1)</sup>

Formations Management & soft skills › Marchés publics et secteur public › Marchés publics pour les administrations



### À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Appréhender les différentes diversités des contrats publics
- Proposer un montage contractuel pertinent
- Rédiger des pièces de marché adaptées
- Rédiger les clauses à risques de vos cahiers des charges.

### Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### Public concerné

Toute personne chargée de la préparation et de la rédaction des dossiers de consultation des entreprises.

### 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 émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

#### (1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel \* (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes \*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

\* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. \*\* Ratio variable selon le cours suivi.

# Programme

## Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

## Connaître les principes du droit des contrats

- Les grands principes du droit de la commande publique
- Les rôles, les droits et les responsabilités des principaux intervenants dans le cadre des différents montages

## Les différents types contractuels existants et leurs spécificités

- Les marchés publics / les concessions de service
- Les marchés de travaux, de fournitures et les différents objets de marché (travaux, fournitures, services)
- Les différentes formes de marchés

## Déterminer les modalités essentielles

- Les clauses relatives à l'objet et la durée
- Les clauses relatives au partage de responsabilité
- Les clauses relatives à l'exécution financière et administrative

## Les pièces constitutives d'un marché

- Les pièces obligatoires selon le type de marchés
- Le CCAP, le CCTP, le règlement de consultation, l'acte d'engagement...

## Les questions à se poser

- Exprimer avec pertinence le besoin
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
- Préparation implicite des critères de choix pour l'étape d'analyse des candidats

## Rédiger le cahier des charges et le CCTP

- La présentation du contenu du cahier des charges fonctionnel
- La transcription de l'analyse fonctionnelle sous forme de cahier des charges fonctionnel
- Le passage du cahier des charges fonctionnel au CCTP
- La rédaction du règlement de consultation et les mentions obligatoires
- Rédiger en toute sécurité les renseignements d'ordre financier et technique
- Présenter les critères utilisés dans le choix de l'offre et le système de pondération corrélé
- La rédaction de vos publicités
- Les informations à insérer dans ses publicités
- Les erreurs à éviter

## Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Apports théoriques avec des cas concrets et des exemples d'applications
- Exercice pratique : rédaction d'un règlement de consultation
- Echanges avec les participants et le formateur

## Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement

- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz) permettant de valider les compétences acquises
- Bilan oral et évaluation à chaud

### **Modalités d'évaluation des acquis**

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)