

Marchés publics pour les entreprises

## Réglementation et pratique des marchés publics

1 jour (7h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SPUBMP-JUR | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou distanciel <sup>(1)</sup>

Formations Management > Marchés publics et secteur public > Marchés publics pour les entreprises



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

- Comprendre les enjeux de la réglementation
- Gérer les risques réglementaires
- Maîtriser les limites juridiques à l'intervention dans les marchés publics.

### Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### Public concerné

Toute personne dont la mission est d'analyser les pièces des marchés et intervenant dans la réponse à la consultation.

### 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

## Analyser le nouveau cadre réglementaire des marchés publics

- Le nouveau code de la commande publique
- Les principes fondamentaux de l'achat public : liberté, égalité, transparence, bonne utilisation des deniers publics
- La dématérialisation des marchés publics
- Les différents intervenants à l'acte d'achat public : le pouvoir adjudicateur, l'entité adjudicatrice, l'ordonnateur, le comptable, le titulaire, les co-traitants et les sous-traitants
- La priorisation faites à l'analyse du besoin

## Les différentes procédures de passation

- Les seuils de la commande publique
- L'appréciation du seuil
- Le formalisme
- Les procédures ouvertes ou restreintes
- Les marchés à procédure adaptée
- Les procédures formalisées
- Les marchés négociés

## Les différentes formes de marché

- Le marché ferme à quantité fixe
- Les marchés à tranche
- Les accords-cadres
- A bon de commande
- A marchés subséquents
- Mixtes

## Les pièces contractuelles d'un marché public

- Les documents à intégrer au dossier de consultation des entreprises (DCE)
- Le règlement de la consultation
- L'acte d'engagement
- Les cahiers des clauses administratives et techniques générales
- Les cahiers des charges administratives et techniques particulières

## Rédiger les clauses administratives

- Les clauses relatives aux délais et aux pénalités
- Les modalités de vérification et de réception des prestations
- Les clauses relatives au prix et à leur révision
- Les conditions administratives et financières du marché

## Sécuriser la sélection des candidats

- La déclaration sur l'honneur (le DUME, "dites le nous une fois", les coffres forts électroniques)
- Les garanties techniques et financières
- La question des variantes
- Présentation d'un DUME

## Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

- L'acceptabilité des offres
- La détection des offres anormalement basses
- Les critères de sélection des offres

## **Notifier le marché au titulaire et informer les candidats évincés**

- La mise au point des conditions d'exécution
- Les modalités de notification
- L'avis d'attribution du marché
- L'information des candidats

## **Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)**

- *Présentation d'un règlement de la consultation*
- *Rédaction de clauses contractuelles*
- *Présentation du DUME*
- *Mises en situation et exemples circonstanciés en lien avec le métier des participants*

## **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
- Bilan oral et évaluation à chaud

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

L'évaluation des acquis se fait :

- 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)