

# Marchés Publics - niveau 2 (acheteurs publics et collectivités)

## Objectifs

- Etre capable d'élaborer un marché public de manière efficiente (estimation du besoin, rédaction d'acte ...)
- Maîtriser les procédures de passation des marchés publics et optimiser ses techniques d'achat
- Maîtriser les techniques de négociation
- Comprendre l'exécution des marchés publics
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques

## Contenu de la formation

### JOUR 1

#### Etape 1 – Elaborer son marché

##### Concevoir son projet

- Définir et planifier ses besoins
- Estimer la valeur de ses besoins
- Mettre en place une fiche d'exécution des besoins
- valider ou reformuler son projet d'achat
- Les techniques particulières d'achat (groupements d'acheteurs, accords-cadres, marchés à bons de commande, marchés à tranches
- Les marchés publics particuliers et réservés

**Focus sur le marché public de Maîtrise d'œuvre et de conception-réalisation**

##### Allotir son Marché

- Les règles d'attribution des lots
- Les cas dérogatoires

##### Rédiger son Marché

- L'importance du RC – les clauses à insérer
- La rédaction du cahier des charges
- La liste des documents à demander aux candidats, attributaires et titulaires
- Le DUME

**Focus : Fixer les conditions du prix, de révision du prix et la durée de son marché**

### JOUR 2

#### Etape 2 – Choisir la procédure

- Publicité préalable
- Déterminer un Modop de choix de procédure
- Formalisme lié à la passation des marchés publics

**Focus sur la dématérialisation des marchés publics**

#### Etape 3 – Sélectionner les candidats (atelier mise en place d'un process de sélection)

## Public

Acheteurs publics et gestionnaires marchés  
Collaborateurs des services marchés et achats, chargés d'opérations, Directeurs techniques  
...

## Durée

3 jours

## Moyens pédagogiques

- test de connaissance préalable
- apports notionnels et méthodologiques pour la conception de process et outils
- Favoriser l'échange et la communication entre stagiaires pour la conception des process et outils en équipe
- Cas pratiques
- Questions ouvertes – partage de connaissances
- Mises en situation
- test de connaissance postérieur pour mesurer l'acquisition des connaissances et l'apport de la formation
- questionnaire « satistagiaire » pour évaluer la prestation du formateur
- formation intra : compte rendu d'animation « compétence métier, audit des besoins et points de vigilance »

- Le cadre légal de la sélection
- Les justificatifs à demander aux candidats
- Les interdictions de soumissionner et les cas d'éviction d'une entreprise n'ayant pas donné satisfaction antérieurement

#### **Etape 4 – Analyser et sélectionner les offres (atelier analyse d'un RAO)**

- Mettre en place les critères de sélection
- Pondérer et hiérarchiser les critères
- Le cadre légal de la sélection

#### ***Focus : intégrer une démarche RSE dans ses achats publics***

- Le classement et l'analyse des offres (mettre en place un rapport d'analyse des offres)
- Les variantes
- La négociation

### **JOUR 3**

#### **Etape 5 – Attribuer son marché**

- Le cadre légal de l'attribution (principes, décision, notification, mise au point)
- Les vérifications à effectuer
- Les obligations d'information des candidats
- Le rapport de présentation (RP)
- L'avis d'attribution
- Les actions à mener (information du conseil d'administration, transmission de données à l'OECP, contrôle de légalité ...)

#### ***Focus : le référé précontractuelle et le contentieux de la passation des marchés publics***

#### **Etape 6 – Comprendre les règles d'exécution de son marché et apprendre à gérer les litiges et contentieux**

- Les pièces du marché
- Les éléments et informations à demander en cours d'exécution du marché
- Le paiement du prix (règlement partiel et définitif, retenue de garantie, avances et acomptes)
- cession et nantissement de créances
- modalités de paiement du sous-traitant
- Les modifications du marché
- La revalorisation du prix (actualisation et révision)
- La défaillance d'un titulaire
- principe de bonne gouvernance : l'évaluation des fournisseurs

***Focus – sensibilisation à la pratique des avenants***