** Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 05/07/2025 à 20:07 **

Ref : CN4315	**Durée :** 2 jours	**Tarif :** 1 200 €HT

L'appel d'offres public

L'appel d'offres public est défini par la réglementation comme étant une procédure de passation formalisée au moyen de laquelle un acheteur public choisit une entreprise sur la base de critères de choix objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats et ce, sans avoir négocier les offre remises.

Objectifs de la formation appel d'offres public :

Répondre à un appel d'offres public. Connaître et maîtriser la procédure d'un appel d'offres public.

Programme de la formation appel d'offres public :

JOUR 1

Le mode d'évaluation de droit commun

Le mode de dévolution normal

La définition réglementaire

Exercices

JOUR 2

La procédure formalisée de recours à l'appel d'offres

L'appel d'offre

- L'article 33 du code du marché publics
- L'article 12 de l'ordonnance du 6 juin 2005
- L'appel d'offres peut être soit OUVERT soit RESTREINT :
  - L'appel d'offres ouvert
  - L'appel d'offres restreint
- Les implications pour les soumissionnaires
- Le soin particulier à la candidature en appel d'offres restreint
- L'absence de négociation.

L'identification de l'acheteur

- Le rôle du pouvoir adjudicateur

- Le rôle de la CAO « administration locale"
- Établir un programme fonctionnel
- Traduire les analyses du besoin en cahier des charges
- La transformation du cahier des charges fonctionnel en CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- Inclure la possibilité de variantes
- La conception du CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières) avant la procédure
- La rédaction du RC (Règlement Consultatif)
- Les point essenties du RC
- La rédaction de l'AAPC (Avis d'Appel Public a la Concurrence)
- Le contenu et l'organisation de l'AAPC
- Les critères de sélection des candidatures et du choix des offres
- Le lancement de la procédure
- Le support délai
- L'invitation à la participation au concours
- Le déroulé de la procédure de dialogue
- L'organisation des différentes phases
- La réception des propositions finales
- Les solutions proposées par les candidats
- Les complément d'information sur l'offre
- L'analyse des offres
- Les critères de choix
- La difficulté de l'appréciation
- L'attribution du marché

La mise au point du marché avec le candidat retenu

- Les modalité d'indemnisation des participants (primes et rémunération)

Public

Commerciaux, inspecteurs, responsables d'agence... Opérateurs économiques et acheteurs publics

Pré-requis

Avoir des connaissances de bases en commande publique.

Méthodes pédagogiques

La formation est décomposée en séquences qui respectent une progression pédagogique et agissent sur les trois niveaux d'apprentissage : savoir, savoir-faire et motivation. Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.