** Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 02/07/2025 à 03:07 **

Ref : CN785 | **Durée :** 2 jours | **Tarif :** 1 200 €HT

Les Accords-cadres

Les Accords-cadres sont devenus un outil incontournable pour les collectivités soucieuses d'optimiser l'achat de produits ou la réalisation de services ou travaux dits récurrents. Apprécié pour sa souplesse, l'Accord-cadre permet de sélectionner un certain nombre de prestataires qui pourront ultérieurement être remis en concurrence lors de la survenance du besoin. Il revêt ainsi plusieurs avantages comme notamment la réduction des délais et la maîtrise de la volatilité des prix.

Objectifs de la formation accords-cadres :

Évaluer leurs avantages et contraintes respectifs pour les intégrer à bon escient dans ses stratégies d'achat. Identifier le type d'Accord-cadre et les clauses contractuelles à viser. Maîtriser la mise en concurrence des marchés subséquents afin de concrétiser l'Accord-cadre. Comprendre le mode de fonctionnement des marchés à bons de commande (utilisés fréquemment dans les Accords-cadres).

Programme de la formation accords-cadres :
Présenter l'Accord-Cadre (AC)

- Définition et intérêt de l'Accord-cadre
- Cas d'utilisation
- Système de référencement
- Intérêt de l'Accord-cadre conjugué à un groupement ou une coordination de commandes
- Principales différences entre AC et système d'acquisition dynamique
- Principales différences entre AC et marchés à bons de commande

Cerner les avantages de l'Accord-cadre

- Planification des achats
- Conciliation entre principes de l'achat public, souplesse et rapidité des achats
- Prise en compte de l'évolution technologique et économique

Identifier le type d'Accord-cadre le mieux adapté

- AC fixant tous les termes et conclu avec un seul opérateur économique
- AC multiple fixant tous les termes
- AC multiple ne fixant pas tous les termes
- AC monoattributaire ne fixant pas tous les termes

Définir les caractéristiques de l’Accord-cadre et identifier les clauses à insérer

- Détermination des montants
- Pièces constitutives
- Clauses spécifiques de la publicité et du DCE
- Cas d’achat d’énergies non stockables
- Traitement des besoins occasionnels de faible montant

Maîtriser les procédures de passation de l’Accord-cadre (1ère phase)

- Appréciation des seuils et choix de la procédure applicable
- Allotissement
- Modalités de publicité et intégration des apports de l’ordonnance du 7 mai 2009
- Organe compétent pour le choix (pouvoir adjudicateur, CAO)
- Critère de choix du ou des opérateurs
- Rapport de présentation
- Avis d’attribution
- Dispositions particulières pour les entités adjudicatrices
- L’information des candidats non retenus dans les Accords-cadres multiattributaires
- Étude de cas : exercices sur les clauses spécifiques d'un CCAP d'Accord-cadre multiattributaire

Maîtriser les procédures de passation des marchés subséquents fondés sur l’Accord-cadre (2e phase)

- Les formes pouvant avoir les marchés en application de l’AC
- Modalités de consultation lors de la survenance du besoin
- Modalités de consultation selon une périodicité
- Modalités de mise en concurrence dans le cas d’un AC multiopérateur
- Cas particulier d’un AC mono-opérateur
- Modalités d’attribution
- Dispositions particulières pour les entités adjudicatrices
- Étude de cas : Exercice de rédaction d'une lettre de consultation et d'une lettre d'exclusion d'un Accord-cadre multiopérateur

Utiliser les marchés à bons de commande (MBC) dans les Accords-cadres

- Contenu du marché
- Durée d’exécution des MBC
- Gestion du marché (émission des bons de commande avec un ou plusieurs opérateurs, acceptation et paiement des prestations)
- Limites de cette utilisation
- Le recensement des marchés subséquents
- Les documents communicables à un candidat non retenu au titre de l’Accord-cadre ou du marché subséquent

Public

Toute personne ayant à préparer, passer et gérer des Accords-cadres et leurs marchés subséquents. Décideurs souhaitant mesurer l’intérêt des Accords-cadres pour leurs stratégies d’achat

Pré-requis

Connaître les principes fondamentaux de l’achat public, les procédures de passation ainsi que les formes et types de marchés.

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.Avoir une connaissance du Code réglementaire des marchés publics.