

** Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 19/05/2024 à 23:05 **

Ref : CN774

Durée : 3 jours

Tarif : 1 550 €HT

Perfectionnement aux marchés publics

La commande publique ne se limite pas à l'aspect réglementaire, l'acheteur doit mettre en place des outils existants et les utiliser à bon escient et stratégiquement. Une fois la phase initiation au marché est entamée, l'acheteur doit être dans sa structure la fer de lance pour tous les projets d'achats en assurant : efficacité, économie et stratégie.

Objectifs de la formation perfectionnement aux marchés publics :

Connaître la réglementation nécessaire à la passation d'un marché en tenant compte des évolutions législatives.

Programme de la formation perfectionnement aux marchés publics :

Identifier le champ d'application et les fondements des marchés publics

- **Rappeler les principes fondamentaux dans les marchés publics**

- Liberté, égalité et transparence
- Des principes à valeur constitutionnelle

- **Les marchés publics et les autres instruments juridiques**

- Les accords-cadres
- Les DSP
- Les marchés de mobilier urbain
- Notions voisines
- Contrats non soumis au Code
- Le contexte particulier de certains marchés de services

- **La stratégie de l'allotissement**

- Une approche économique
- Une stratégie d'achat définie en interne

La mutualisation de ses achats

- **Les groupements de commande**

- Les membres possibles
- La convention constitutive du groupement

- **L'utilisation des centrales d'achats**

Choisir stratégiquement les procédures des marchés publics

- Les appels d'offres ouvert et restreint
- Les MAPA
- La Conception réalisation
- Le Dialogue compétitif
- Les procédures de concours
- Les marchés négociés

Développer l'Accord-cadre

- Les cas d'utilisation
- La passation et de remise en concurrence en cas de multi-attribution
- Conclusion des marchés et information de décision d'attribution
- Les dispositions applicables aux marchés à bons de commande
- **Étude de cas** : Estimation du besoin, appréciation des seuils, allotissement et choix des procédures

Comprendre les marchés fractionnés

- Les marchés à bons de commande
- Les marchés à tranches

Les outils techniques

- Les variantes
- Les prestations supplémentaires éventuelles
- Les clauses d'intéressement
- Les clauses incitatives
- Les primes

Le recours aux groupements d'entreprises

- Le choix pertinent entre un groupement solidaire et conjoint
- La sous-traitance comme levier d'achat

L'approche fonctionnelle de la définition du besoin et des critères de jugement

- Les prescriptions du Code des marchés et des textes d'application
- Les outils de l'analyse fonctionnelle du besoin
- Les critères pertinents
- Les critères en adéquation avec l'objet du marché
- La pondération : un choix stratégique
- Préparer le système de notation des candidats
- Les capacités minimales demandées aux candidats
- La prise en compte des critères environnementaux et sociaux

Déterminer ses seuils et avoir une lecture en coût global

- Les choix adaptés par le pouvoir adjudicateur
- La détermination des seuils en opérations de travaux
- Les prestations homogènes
- L'utilisation de la nomenclature européenne CPV
- La gestion des « petits lots » et autres exceptions

Etablir la durée de ses marchés

- Le calcul de la durée effective d'un marché
- L'intégration des marchés complémentaires et similaires

Constituer les prix de ses marchés et les modalités de variation

- Le guide sur les prix de la DAJ
- Les formes du prix
- La nature des prix

- Intégrer la notion de coût global dans ses marchés
- **Étude de cas** : les révisions des prix et l'utilisation des formules paramétriques

Constituer les pièces du dossier de consultation des entreprises

- Les pièces administratives
- Les pièces techniques
- Les pièces financières
- Identifier les clauses clés par nature de marché

La phase passation : lancer son marché

Les obligations de publicité

- Rappeler le contexte des publicités de l'article 40 du CMP
- Le choix pertinent des délais de remises des offres en envoi classique ou dématérialisé
- La notion de délai raisonnable
- L'utilisation de l'avis de pré-information
- Les contenus obligatoires de l'avis d'appel public à la concurrence
- Adapter sa publicité pour les MAPA
- La lecture jurisprudentielle en matière de publicité
- **Étude de cas** : deux exemples d'avis permettant aux apprenants de déceler les points clés de l'avis d'appel public à la concurrence - Méthode inductive et déductive

Internet comme support de transmission

- La dématérialisation des procédures et les échanges électroniques
- Les enchères électroniques
- Le Système d'Acquisition Dynamique

Les échanges avec les candidats en cours de passation

Analyser les candidatures et les offres

- La forme de présentation des candidatures et des offres imposées aux candidats
- L'analyse des candidatures et les demandes de précisions
- Le rejet des candidatures et information des candidats
- L'analyse des offres et les tableaux multicritères
- Le rôle de la CAO et du pouvoir adjudicateur
- Le traitement des variantes et des PSE
- Traiter les offres anormalement basses
- Caractériser l'offre économiquement la plus avantageuse
- Le classement des offres et le choix de l'attributaire
- La mise au point du marché

L'étape préalable à la conclusion du marché

- Informer les candidats pour les offres retenues et non retenues
- L'étendue des documents communicables aux candidats évincés
- Les préconisations de la CADA
- L'observation des délais réglementaires

La conclusion du marché

- La signature des pièces du marché
- Préparer le rapport de présentation
- Le rôle du contrôle en matière de marchés
- Notification du marché
- L'avis d'attribution

Les contrôles

- Les contrôles de l'État, des collectivités territoriales, des établissements publics de santé et autres
- La mission interministérielle d'enquête sur les marchés, la Cour de discipline budgétaire, le juge pénal, la Cour des comptes et les chambres régionales

Le règlement amiable des litiges

- Les CCRA
- L'arbitrage
- Le rôle des accords-transactionnels

Exécuter et régler les marchés

- **Prise d'effet du marché : la notification**
 - Les bons de commande
 - Les phases
 - Les tranches
- **Les vérifications quantitatives et qualitatives des prestations**
- **La gestion des délais d'exécution**
- **La mise en œuvre des pénalités**
 - La mise en demeure
 - Le décompte des pénalités
- **Réception partielles ou définitives**
- **Les avances**
- **Les projets de décomptes**
- **Les états d'acompte**
- **Modalités de paiement**
- **Les intérêts moratoires**
- **Les retenues de garantie**
- **Les cautions solidaires**
- **Modifications en cours d'exécution**
 - Les avenants et les décisions de poursuivre
 - La théorie de l'imprévision
 - La théorie du fait du prince
- **Garanties contractuelles**
- **La fin contractuelle**

Les obligations réglementaires en matière de communication des marchés

- Recensement et archivage
- La publication de ses marchés de l'article 133 du CMP

Public

Agents publics non juristes amenés à intervenir dans la passation ou l'exécution des marchés publics, Juristes non spécialisés dans les marchés publics, Entreprises privées souhaitant renforcer leurs parts de marché avec les acheteurs publics. Toute personne souhaitant acquérir des connaissances de base en droit des marchés publics.

Pré-requis

Connaissance des bases des marchés publics

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.