

REGLEMENTATION ET PRATIQUE DES MARCHES PUBLICS : IDENTIFIER LES PROCEDURES DE LA COMMANDE PUBLIQUE

OBJECTIFS

- 01** Appliquer les bonnes pratiques et se poser les bonnes questions dans la préparation et l'exécution d'un marché
- 02** Candidater à un marché public et organiser sa réponse aux appels d'offres
- 03** Organiser la mise en oeuvre des différentes procédures de passation tant du côté acheteur que du côté entreprise

PUBLIC VISE

Acheteur public - Juriste territorial

PREREQUIS

Etre confronté aux marchés publics ou être amené à pratiquer des marchés publics

INTERVENANT


Professionnel expérimenté dans le domaine des marchés publics

ACCESSIBILITE PSH


MRG Formations est particulièrement sensible à l'intégration des PSH. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.



CONTACTEZ-NOUS

 contact@mrg-formations.com

 0694 16 81 87

 mrg-formations.com

MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Inter-entreprise
- Intra-entreprise
- En présentiel / distanciel et blended learning
- Session dispensée à la demande (sous délai de 10 jours)
- Inscriptions via fiche de renseignements

METHODES PEDAGOGIQUES

Participative, active et démonstrative. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation. Le support est remis en fin de session aux apprenants.

MODALITES D'EVALUATION

Un QCM de fin de formation est transmis aux apprenants pour évaluer leurs acquis



21 heures soit 3 jours



2 070 €



Certificat de réalisation

Nombre de stagiaire ayant déjà participé à ce programme : 0

Taux de satisfaction : formation non dispensée

PROGRAMME DE LA FORMATION

Partie 1 : Maîtriser le panorama des outils juridiques des acheteurs et des entreprises en marchés publics

Appréhender l'environnement juridique des achats publics en France

- Le Code de la commande publique : périmètre de la codification, architecture du Code, nouveautés
 - Bien assimiler les nouveaux textes

Maîtriser les procédures d'achats publics : bien les choisir et bien y répondre

- Panorama des procédures de passation des marchés publics
- Les procédures négociées : la nouvelle procédure concurrentielle avec négociation, le partenariat d'innovation, le dialogue compétitif

Bien connaître les étapes dans la passation d'un marché

- Maîtriser les règles du sourcing
- La publicité, la transparence et l'information des candidats

Maîtriser les modalités de publicité

- Les différents supports : BOAMP, JAL, publications européennes et locales...
- Exercice d'application : préparation d'un DCE et réponse à une procédure de MAPA

Préparer et analyser une candidature

- Identifier les différents mécanismes de sélection des entreprises
 - Le DUME électronique, le MPS
- Les critères de sélection possibles au stade des candidatures
- Les possibilités de clarification d'une candidature incomplète

Préparer et analyser une offre

- Les critères possibles et acceptables
- Répondre correctement et précisément à chaque critère
 - Définir les critères exclus ou interdits

Partie 2 : Recenser les différents types de marchés

Définir l'objet du marché

- La détermination des besoins : actualité du sourcing dans l'achat public
- Les marchés de fournitures, de services ou de travaux et les CCAG correspondants

Structurer le marché

- Les marchés à lots, les accords-cadres
- Les marchés à tranches fermes et à tranches conditionnelles
 - L'allotissement obligatoire et ses dérogations

Les marchés complexes

- Marchés globaux : marchés de conception-réalisation et marchés globaux de performance
 - Marchés de partenariat

Partie 3 : Identifier les pièces essentielles d'un marché

Rédiger et analyser les pièces du dossier

- L'avis de marché, le règlement de consultation et le cahier des charges
 - Lire un DCE pour mieux répondre aux appels d'offres
 - Les pièces et les pièges de la réponse

Utiliser des variantes

- Les possibilités et les interdictions en matière de variantes
 - Le mécanisme de présentation et d'évaluation
 - La reconduction tacite du marché

Petits marchés de moins de 40 000 euros

- Tirer parti de la souplesse des textes en toute sécurité

Partie 4 : Modifier les marchés publics

- Les conditions pour des nouvelles commandes sans mise en concurrence
- Les nouvelles règles encadrant les modifications des contrats en cours d'exécution
 - Les modifications substantielles du marché redéfinies

Partie 5 : Défendre/attaquer un marché public

- Les pouvoirs du juge administratif et du juge pénal
- Le contentieux d'urgence des marchés publics : mode d'emploi du référé précontractuel
 - Le référé précontractuel
- Le contentieux indemnitaire en marchés publics : délai et risques associés
 - Connaître les risques indemnitaires