



FORMATION

MARCHÉS PUBLICS

MODULE EXPERT POUR ACHETEURS

MARCHÉS PUBLICS - niveau EXPERT pour ACHETEURS

COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Acquérir les bases de la réglementation et le vocabulaire inhérent ;
- ✓ Estimer son besoin et la bonne procédure ;
- ✓ Définir une meilleure communication et utiliser le sourcing ;
- ✓ Préparer un DCE conforme ;
- ✓ Analyser et sélectionner les offres reçues ;
- ✓ Rédiger une réponse aux candidats.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant se positionner et/ou comprendre le fonctionnement des marchés publics.

Formation sans prérequis particuliers autres que savoir lire et écrire.

FORMATRICE

Mélanie Cordier - formatrice consultante spécialisée dans les marchés publics experte depuis près de 20 ans auprès d'entreprises ET d'acheteurs publics.



PRÉSENTATION

Conclure des marchés publics avec des entreprises est le quotidien de l'acheteur. Autant ne plus redouter cette fonction et mettre en place une réelle stratégie d'achat en prenant en compte une bonne définition du besoin, en utilisant les outils à disposition et en tenant compte des attentes DD, RSE... Améliorer ses pratiques de sourcing, lancer la consultation la mieux adaptée vous permettront de choisir l'entreprise la mieux placée et sera garant de la bonne exécution de la prestation et de la bonne utilisation des deniers publics.

MODALITÉS

Formation dispensée sur deux journées soit 14 heures (9h-12h30 13h30-17h). Méthodes pédagogiques actives et participatives (exercices pratiques, apports théoriques, mise en situation...).

Règlement intérieur remis avant l'entrée en formation.

Moyens techniques : salle équipée, ordinateur et vidéoprojecteur, documents physiques et / ou dématérialisés.

Évaluations des compétences acquises, de la formation et du formateur. Support pédagogique et attestation de suivi (avec avis) remis à l'issue de la formation. Emargement et suivi de présence par demi-journée.

Les moyens de la prestation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

DÉROULÉ

- Environnement législatif et réglementaire ;
- Différents types de marché ;
- Passation des marchés : procédures, seuils ;
- Avis de marchés : rédaction ;
- Formalisme : documents préalables et constitutifs ; le DCE ;
- Sourcing (sourcing) ;
- Dématérialisation : profil acheteur, certificat électronique, DUME ;
- Analyse des offres ;
- Sélection des candidats et réponses.

PROCHAINES SESSIONS PROGRAMMEES

Formation proposée en présence, en individuel ou en groupe.

Dates, coût et lieux : voir site internet ou [NOUS CONTACTER](#).