



FONDAMENTAUX DE L'APPEL A PROJET

MARCHES PUBLICS

PRÉSENTATION

Mettre en place une stratégie d'achats pertinente, c'est prendre en compte les besoins en fonction des résultats attendus et non plus des spécificités techniques. Améliorer ses pratiques de sourcing, choisir la procédure la plus adaptée, identifier les obligations en matière de publicité vous permettront de choisir l'entreprise la mieux placée et sera garant de la bonne exécution de la prestation et d'une juste utilisation des deniers publics. Pour cela, il est nécessaire :

- D'appréhender les concepts et enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) dans ses aspects économiques, environnementaux et sociaux.
- D'aborder les évolutions du droit et les dernières actualités réglementaires et jurisprudentielles, notamment le code mis en place et les nouveaux Cahiers des Clauses Administratives Générales (CCAG).
- De rédiger et hiérarchiser les pièces du marché.

Profitez de ce module pour préparer, rédiger et suivre vos marchés en toute tranquillité 😊

MODALITÉS

Formation dispensée sur deux journées (9h-12h 14h-17h), soit 12 heures de face à face pédagogique.

Méthodes pédagogiques actives et participatives (exercices pratiques, apports théoriques, mise en situation...).

Règlement intérieur transmis avant l'entrée en formation.

Moyens techniques : formations à distance en visioconférence, documents dématérialisés.

Modalités d'évaluations : la progression pédagogique du participant est évaluée par un test de positionnement, en début et en fin de formation, des QCM, mises en situation, travaux pratiques... La formation et le formateur sont évalués en fin de session par un questionnaire.

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

- Règlementation de la commande publique ; Actualité ;
- Seuils procédure et publicité ; Procédure négociée ;
- Définition du besoin ; Sourcing ; Allotissement ; Critères ; RSE...
- Rédaction de l'avis de marchés ;
- Préparation des pièces du dossier de consultation (DCE) ;
- Dématérialisation : profil acheteur, certificat électronique, DUME ;
- Analyse et traitement des offres ;
- Détection d'une offre anormalement basse ;
- Sélection des offres (attribution, notification, rejet...) ;
- Paiement, exécution, suivi de marché.

PROCHAINES SESSIONS PROGRAMMÉES

Formations proposées à distance, en individuel ou en groupe.

Inscription 15 jours minimum avant session, par mail ou sur site internet.

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

COMPÉTENCES VISÉES

Concevoir la règlementation ;
Choisir procédure et publicité ;
Appréhender la fonction achats ;
Définir et estimer ses besoins ;
Rédiger les documents constitutifs ;
Lancer la consultation ;
Analyser et sélectionner les offres ;
Rédiger une réponse ;
Mener les négociations ;
Attribuer le marché et suivre son exécution...

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant lancer un marché public.
Formation sans prérequis particuliers autres que savoir lire et écrire, être à l'aise avec l'informatique.

FORMATRICE

Mélanie Cordier - fondatrice de l'Agence M' - Formatrice consultante spécialisée depuis plus de 20 ans sur la Commande Publique.

