Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTRA

3 jours

Acheteurs publics : Maîtriser la réglementation et la passation d'un marché public efficace

1950 € net de taxe par jour

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cerner le champ d'application du code de la commande publique et intégrer les dernières évolutions
- Savoir définir ses besoins et émettre les différentes pièces de l'appel d'offres
- Savoir acheter des produits, fournitures, services
- Intégrer les bons réflexes dans la préparation et la rédaction du cahier des charges
- Déterminer des critères de sélection des offres adéquats
- Sélectionner avec efficacité et objectivité les bons fournisseurs

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

MODALITÉS D'ACCÈS

Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 01/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTRA

Acheteurs publics : Maîtriser la réglementation et la passation d'un marché public efficace

3 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cerner le champ d'application du code de la commande publique
- Assimiler la nouvelle définition des marchés publics et de concession
- Intégrer les dernières évolutions

Savoir bien définir les besoins en fonction des critères, de l'organisation interne
- Identifier les critères : objet, demandeur, prescripteur, utilisateur, qualité, quantité, budget, délais et moyens
- L'organisation interne, les outils et les supports de recensement des besoins
- Mettre en place un sourcing
- Etude de cas
- Réaliser un support de recensement des besoins

Les procédures de passation des marchés publics
- La procédure adaptée
- La procédure d'appel d'offres
- Le marché négocié
- L'accord cadre
- Etude de cas
- Les différences entre le marché sans suite et le marché déclaré infructueux

Identifier les pièces constitutives d'un marché (Rappels)
- Les pièces obligatoires selon le type de marché passé
- Le CCAP, le CCTP, le règlement de consultation et l'acte d'engagement
- L'adaptation de ces pièces aux procédures adaptées

Préparer son marché et la mise en concurrence
- Présenter les critères de jugement des offres
- Traduire l'analyse fonctionnelle en cahier des charges
- Concilier veille technique et égalité de traitement
- Proposer un cadre de réponse technique facilitant les propositions des candidats

Les clauses dites sensibles du marché
- La durée du marché, les délais d'exécution et la garantie
- Le prix ferme, actualisable, révisable et provisoire
- Les pénalités applicables aux marchés
- La résiliation du marché
- Les modifications en cours d'exécution : les avenants et la décision de poursuivre
- Les marchés complémentaires et similaires

Maîtriser les techniques de sélection des offres
- Les différents critères de sélection
- L'offre économiquement la plus avantageuse, la hiérarchisation et la pondération des offres
- L'égalité entre les candidats et la transparence des procédures

Travaux pratiques
- Rédiger un rapport d'analyse des offres simplifié

La vérification et la réception des prestations
- Les opérations de vérification à effectuer : la réception, les garanties prévues dans le CCAG
- Les garanties contractuelles et post-contractuelles
- Les cas de rejet, d'ajournement et de réfaction

Travaux pratiques
- Gérer la sous-traitance