

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



# **FORMATION INTRA**

3 jours

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

# à partir de 1800 € 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

Tout public

# **PRÉ-REQUIS**

Sans niveau spécifique

**AIDES AU FINANCEMENT\*\*** 

POLEEMPLOI

\*\* 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

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

#### 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
- Ftude 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

• 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





Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.