



LES MARCHÉS PUBLICS EN PRATIQUE

Techniques, méthodes et analyse

Formation sur 3 jours (21h)

Animée par Fabien ODINOT

Expert de la commande publique
Conseiller en marchés et achats publics



LES MARCHÉS PUBLICS EN PRATIQUE

Techniques, méthodes et analyse

Cette formation a pour objectif de vous donner les clés et les outils pour vous accompagner à la mise en œuvre, au contrôle et à l'optimisation de principes fondamentaux applicables à la passation des marchés dans votre quotidien.

Techniques et outils d'analyse vous sont proposés pour gérer avec efficacité certaines étapes clés de passation du marché, afin de vous professionnaliser et de mieux sécuriser votre démarche dans l'achat public.

Ainsi, durant ces 3 jours, vous apprendrez à transposer les principes réglementaires des marchés publics par le biais de méthodes, de techniques et d'outils pratiques permettant une meilleure construction de vos marchés, mais aussi à l'élaboration de votre stratégie d'achat.

Plutôt qu'une approche généraliste et exhaustive que l'on utilise pour les modules de formation de type "initiation", **nous vous proposons une approche plus opérationnelle et, pour cette formation, nous avons donc sélectionné les thèmes réglementaires applicables à la passation des marchés les plus cruciaux.**

Les focus identifiés combinés à la transmission d'un savoir-faire s'inscrivent dans une démarche pratico-pratique et d'optimisation de l'acte d'achat.

Ainsi, que vous soyez déjà praticien ou bien que vous démarriez dans la pratique des marchés, cette formation vous permettra de mieux appréhender l'application de principes réglementaires essentiels à la passation des marchés en y intégrant une méthodologie de mise en œuvre dans vos fonctions au quotidien.

HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Tous les acteurs de l'achat intervenant dans la préparation et la passation des marchés, de la définition du besoin jusqu'à l'analyse des offres
- Toute personne désirant s'initier et devenir rapidement opérationnel dans la pratique des marchés

PRÉREQUIS

Aucun



OBJECTIFS

- Mieux appréhender l'application et la mise en œuvre de principes fondamentaux dans les étapes clés de passation du marché
- Appliquer et/ou contrôler l'application de ces principes tout au long de sa procédure en y intégrant une méthodologie et des techniques d'analyse de manière à détecter les défaillances le plus tôt possible

LES DE LA FORMATION



- Proposition de 3 outils à transposer dans la pratique des stagiaires : tableau d'activité, fiche d'autocontrôle DCE et tableau d'analyse multicritères
- Présentation et remise de documents de travail aux stagiaires sur demande afin qu'ils puissent faire évoluer leur pratique
- Méthodes pédagogiques : alternance de présentations notionnelles, d'exemples concrets, de moments d'échanges, de présentations et d'utilisations d'outils et de quiz de mesure d'appropriation des connaissances



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

- Méthode pédagogique ouverte, basée sur une forte implication des stagiaires et la formalisation des notions transmises par des éclairages pratiques leur permettant de s'approprier les méthodes, les conseils, de ne pas décrocher et d'acquérir une pratique immédiatement applicable
- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En fin de formation : quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et questionnaire d'évaluation / satisfaction



PRIX NET : 2830 €

1^{er} JOUR

Méthodologie de mise en œuvre des principes fondamentaux et de base des marchés publics

8h45 Accueil et collation

9h00 Tour de table d'introduction

Présentation des enjeux de la formation et recensement des attentes des stagiaires

9h20 Le Code de la Commande Publique

- Le code de la commande publique (CCP) : simplification et accessibilité du droit
- Comprendre l'architecture du CCP de manière à faciliter sa pratique quotidienne
- Définition juridique des marchés publics, des acheteurs et des opérateurs économiques
- Schéma global des procédures, des marchés particuliers et des techniques d'achat applicables
- Les dernières modifications significatives : Loi ASAP, Loi Climat et résilience, N° d'identification unique...
- Les principales mesures pour stimuler l'accès des TPE/PME à la commande publique
- Les sigles courants dans les marchés

- ▶ Présentation de sites d'information "officiels" permettant de consulter la réglementation actualisée et d'aller chercher des éléments d'information

10h30 Pause

10h45 L'application des trois principes fondamentaux, le choix de la procédure et les modalités de publicité

- Choisir la bonne qualification juridique de son marché, cerner ses particularités et ses incidences réglementaires
- Le respect d'égalité de traitement des candidats et la mise en œuvre des principes de liberté d'accès et de transparence de la définition du besoin jusqu'à l'analyse des offres
- Savoir interpréter et détecter l'application des trois principes fondamentaux dans sa pratique quotidienne

- ▶ Méthodes et illustrations

12h30 Déjeuner

14h00 L'application des trois principes fondamentaux, le choix de la procédure et les modalités de publicité (suite)

- La préparation de la passation d'un marché
- Le recours possible aux centrales d'achat
- Présentation des seuils communautaires et des principes réglementaires applicables aux procédures adaptées et aux procédures formalisées
- Présentation des motifs de recours à la procédure négociée sans mise en concurrence
- Les particularités juridiques associées à ces procédures et les cas dérogatoires
- Présentation des règles et support de publicité (tableau récapitulatif)
- Dématérialisation, profil Acheteur et publication des données essentielles

- ▶ Exemples permettant de détecter la bonne application des 3 principes fondamentaux dans les documents du marché

15h30 Pause

15h45 Apprécier certains principes réglementaires essentiels en lien avec son besoin et ses attentes

- Computation, estimation précise des besoins et modalités de calculs des seuils communautaires : attention au saucissonnage !
- La gestion stratégique de l'allotissement, ses incidences et ses particularités
- Apprécier la durée de validité du marché, sa durée d'exécution et de ses éventuelles reconductions
- Le choix du régime des prix, ses variations et ses incidences juridiques et financières sur l'exécution du marché
- L'utilisation et les principales évolutions réglementaires des nouveaux CCAG : un socle juridique pour l'exécution des marchés
- La gestion et le formalisme des achats de moins de 40 000 € HT
- L'intégration de leviers réglementaires permettant d'optimiser la passation du marché
- La négociation en procédure adaptée
- Audition, visite sur site, dépôt d'échantillons, de matériels de démonstration ou de maquette
- Primes pour investissement significatif

16h15 Outil d'anticipation et prévision

Présentation et remise d'un tableau d'activité de l'achat permettant de visualiser des étapes clés lors du montage d'un marché et de se poser les bonnes questions (maquettage tableau remis aux stagiaires sur demande, document de travail)

- ▶ Cas concrets computation, choix de la procédure et optimisation

17h00 Fin de la 1^{ère} journée

VOTRE FORMATEUR



Fabien ODINOT

Conseiller en marchés et achats publics
Conseil départemental de la Gironde

Après une carrière militaire pendant 12 ans spécialité "Acheteur public" pour laquelle il a occupé différents postes au sein de structures Achats opérationnelles, Fabien ODINOT rejoint en 2012 la fonction publique territoriale au sein d'une Communauté de Communes où il prend la responsabilité de la création et de la gestion du service Achats.

Aujourd'hui, en tant que Conseiller en marchés et achats publics au sein de la Direction des achats et de la sécurité juridique, il intervient sur les différentes étapes de préparation et de passation des marchés passés et assure un support permettant de simplifier et d'optimiser l'acte d'achat.

Passionné par le domaine de l'achat public et une forte envie de transmettre ses compétences, il conçoit et anime des formations dans ce domaine depuis près de 12 ans.

2^e JOUR

Techniques et analyse permettant de sécuriser et d'optimiser son marché

8h45 Accueil et collation

9h00 Traduire ses besoins techniques en langage "marchés publics"

- Compréhension et application des principes réglementaires liés à la définition des besoins
- La formalisation des spécifications techniques en obligation de moyens et/ou de résultats
- Distinguer les spécifications techniques relevant de la conformité de celles pouvant faire l'objet d'un sous-critère de la valeur technique (méthode de détection)
- L'intégration et la gestion des variantes et/ou prestations supplémentaires éventuelles dès la définition des besoins et lors de l'analyse des offres
- Appréhender l'intégration du développement durable dans les conditions du marché
- La déontologie et le sourcing : outils indispensables permettant d'ajuster ses besoins, ses attentes et de se prémunir contre les litiges

10h30 Pause

10h45

► Éclairages pratiques

- Échanges et présentation d'une technique permettant de distinguer chaque spécification, d'en définir un niveau d'exigence dans le CCTP
- Les actions à faire et à ne pas faire lors de la mise en œuvre du sourçage
- Visualisation et articulation d'un CCTP avec un cadre de réponse technique

12h30 Déjeuner

14h00 Les points de vigilance et la cohérence des pièces du dossier de consultation des entreprises (DCE) avant le lancement de la consultation

- Présentation et composition des pièces contractuelles du marché et des documents de procédures
- Les deux étapes préconisées lors de l'autocontrôle du DCE
- En phase préparation : déterminer, sécuriser, optimiser, communiquer et valider
- En phase rédaction : vérifier, ajuster et sécuriser les mentions essentielles
- Le contrôle des mentions essentielles du contrat et les points névralgiques du règlement de consultation
- Orienter et ordonner la proposition technique des soumissionnaires via un plan de réponse en lien avec les sous-critères de la valeur technique

15h30 Pause

15h45 Outil "de contrôle des mentions essentielles du DCE"

Présentation et remise d'une fiche d'autocontrôle du DCE aux stagiaires pour qu'ils puissent l'utiliser et faire évoluer leur pratique (Maquettage fiche d'autocontrôle remis aux stagiaires sur demande, document de travail)

17h00 Fin de la 2^{ème} journée

3^e JOUR

Encadrer et optimiser sa stratégie d'achat et sa technique d'analyse des offres

8h45 Accueil et collation

9h00 L'accord-cadre : un outil stratégique indispensable à la planification et à l'optimisation de l'achat

- Les clauses communes et les évolutions réglementaires et jurisprudentielles
- Différencier la technique d'achat des procédures de passation
- Distinguer les accords-cadres à bons de commande des accords-cadres avec marchés subséquents et choisir la technique la plus adaptée
- Fixation d'un montant minimum et maximum de commande dans un accord-cadre : obligation et pour quel intérêt ?
- Focus sur l'accord-cadre à bon de commande
- La multi-attribution et les règles de passation des bons de commande
- Techniques de notation du BPU dans un accord-cadre à bons de commande

- Cas concret permettant de définir l'articulation et l'allotissement d'un accord-cadre à bons de commande

10h30 Pause

10h45 Encadrer l'analyse des offres, méthode et points de vigilance

- Simplifier l'examen des candidatures
- L'allègement des pièces de la candidature suite à la parution de l'arrêté du 29/03/2016
- Faciliter la composition et l'analyse des candidatures en procédure ouverte
- Les principes réglementaires et la gestion de la co-traitance ou de la sous-traitance

12h30 Déjeuner

14h00 Encadrer l'analyse des offres, méthode et points de vigilance (suite)

- Optimiser l'analyse des offres
- Distinguer la conformité technique de l'analyse des offres
- Le traitement des offres irrégulières, inappropriées, inacceptables et anormalement basses
- La gestion des demandes de précision, des demandes de régularisation et leurs incidences juridiques
- Le choix de critères et de sous-critères objectifs, précis et liés à l'objet du marché ou à ses conditions d'exécution
- Établir une méthode de notation propre aux critères et/ou sous-critères d'attribution
- Réduire la subjectivité de l'analyse technique : distinction concrète des avantages et inconvénients des offres analysées par le biais d'un tableau multicritère
- Les pièges à éviter
- Finaliser la procédure
- Sensibilisation sur les conditions de recours aux avenants

15h30 Pause

15h45 Outil "tableau d'analyse de la valeur technique"

Présentation d'un tableau d'analyse multicritères (maquettage tableau d'analyse remis aux stagiaires sur demande, document travail)

16h15 Connaître et mieux appréhender les risques juridiques liés au métier de l'achat

- Présentation des différents délits

16h45 Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés

17h00 Fin de la formation

POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr

Établissement / Organisme

Adresse

CP Ville

Tél. Email

N° SIRET Activité / Code NAF

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier)

Tél. Email

Nom du signataire de la convention de formation

Formation choisie

Nom de la formation ou du parcours

Lieu retenu Date(s) ou cycle(s)

Participant(s) :

1^{er} Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

2^e (-15 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

3^e (-25 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

Coût total **Code promo** **Financement OPCO** : oui non

N° du bon de commande

Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre site internet
- notre newsletter
- un emailing
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

Date :

Cachet et signature

Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Frais de participation, réduction

Prix net : **2830 €**

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners. Nous accordons des remises dès la 2^e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paielement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14^{ème}. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés - Gestion des données personnelles

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

Contact

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris
Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : ins@cfc.fr - Site web : www.cfc.fr