



DÉFINITION DU BESOIN ET PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

- Les fondamentaux

Formation pratique sur 2 jours (14h)

Animée par Renaud GAYTON

Consultant - Formateur expert en achats
et marchés publics

- Tahiti > **28 et 29 août 2023**



DÉFINITION DU BESOIN ET PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

Une expression du besoin sincère et intelligible est primordiale pour garantir un achat répondant aux attentes des utilisateurs et qui rentre dans les contraintes de qualité et économiques fixées.

Mais pour s'assurer de recevoir des offres adaptées au besoin à pourvoir, il est essentiel d'intégrer de nombreux éléments dans le cahier des charges correspondant, et donc d'avoir une connaissance suffisante des différents outils à disposition des acheteurs publics. Trop souvent de nombreux efforts sont anéantis par le choix d'un outil inadapté.

Enfin, la phase d'analyse des offres, d'application des critères de sélection et des éléments de notation correspondent à l'étape primordiale finale qui permet de retenir un ou plusieurs prestataires, mais elle ne confère pas une liberté de choix absolue aux acheteurs.

Cette formation vous donnera les clés pour aborder avec plus de sérénité la rédaction ou la validation d'un cahier des charges techniques, elle vous permettra de maîtriser les règles en vigueur pour choisir l'architecture contractuelle adaptée à chacun de vos besoins et pour sécuriser au maximum vos attributions de marchés.

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 ?

- Acheteur public, responsable des achats
- Responsable des marchés publics
- Chef de projets
- Cadre de services techniques
- Tout acteur intervenant dans les phases de préparation du processus achats

PRÉREQUIS

Connaissances de base dans les marchés publics



OBJECTIFS

- Exprimer son besoin en ayant pleinement conscience des enjeux et des risques liés à cette phase
- Acquérir des méthodes spécifiques d'analyse du besoin
- Choisir la procédure de passation et les techniques d'achat
- Transposer son besoin de manière claire et intelligible au sein d'un cahier des charges
- Définir les dispositions obligatoires et spécifiques à intégrer dans le cahier des charges
- Appliquer les règles de passation au niveau de l'analyse des offres
- Utiliser la réglementation dans l'intérêt d'un achat performant et en minimisant les risques pris par chacun des intervenants



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'appropriier 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 : 351 000 XPF / 2940 €

1^{er} JOUR

7h45 Accueil et collation

8h00 Les enjeux d'une bonne expression du besoin

- Distinguer analyse du besoin et expression du besoin
- Se positionner entre une définition du besoin trop précise et insuffisamment précise
- La transcription dans le cahier des charges : bonnes et mauvaises pratiques
- Illustrations par des achats de fournitures et prestations de service

8h45 Les techniques et méthodes utilisables

- Les spécifications techniques
- L'analyse fonctionnelle du besoin
- Les réflexes indispensables à observer

9h30 Les conséquences

- L'estimation du besoin
- La computation des seuils
- Les différentes procédures utilisables
- Durée de la procédure et programmation des achats : comment sortir de l'urgence permanente en matière d'achats ?

10h15 Les risques liés à l'expression du besoin

- Risques achat, économique, organisationnel
- Risque juridique, notamment pénal

10h30 Pause

10h45 Les différents outils utilisables en vue de la rédaction d'un cahier des charges

- La distinction entre techniques d'achat et procédures de passation
- Marchés et accords-cadres
- Prix unitaires et forfaitaires
 - Le DQE dans les marchés à prix unitaires
- Allotissement
- Tranches
- Variantes obligatoires et facultatives
 - La terminologie à utiliser
 - Intérêt et limite de chaque outil
- Le choix des critères d'analyse des offres. La question du coût global

12h00 Déjeuner

13h00 Quels outils, dans quelles situations ?

- Dispositions obligatoires et facultatives
- Besoin prévisible, imprévisible, et faussement imprévisible
- Conserver le même prestataire ou non

- Les accords-cadres
 - Les différents types d'accord-cadre : Bons de commande ou marchés subséquents / Mono ou multi attributaires
- Un outils indispensable pour de nombreux achats
- Illustrations et mise en situation

14h45 Pause

15h00 L'influence de l'état de la concurrence sur l'outil à choisir

► **Cas pratique.** Choisir l'outil adapté dans plusieurs situations

16h00 Fin de la 1^{ère} journée

2^e JOUR

7h45 Accueil et collation

8h00 Les procédures en vigueur en Polynésie française

- Les procédures adaptées
 - Leurs caractéristiques
 - Exemples de procédures adaptées : comment faire ?
- L'appel d'offres d'offres ouvert et restreint
 - Quel est leur intérêt ?
 - Comment choisir entre ces procédures ?
- Les hypothèses d'achat sans publicité ni mise en concurrence

10h30 Pause

10h45 Les procédures en vigueur (suite)

- Les procédures négociées
- Le dialogue compétitif
- Les marchés de maîtrise d'œuvre
 - Dans quels cas ?
 - Le concours de maîtrise d'œuvre
- Les marchés de conception-réalisation (notions)

12h00 Déjeuner

13h00 L'analyse des candidatures et des offres

- La responsabilité des différents intervenants dans l'analyse des offres
- La qualification des offres
 - Les offres recevables et leur analyse
 - Les offres irrégulières, inappropriées et inacceptables
- Les offres anormalement basses

14h00 La notation des offres

- La rédaction du rapport d'analyse
- L'appropriation du rapport d'analyse des offres par le décisionnaire

- La note en cohérence avec l'offre proposée et avec les critères. Le reflet des écarts réels entre les différentes propositions
- Le rapport d'analyse des offres, document servant de base à l'information des non retenus
- Illustrations, exemples de rapports d'analyse et d'appréciations littérales cohérentes et suffisantes

14h45 Pause

15h00 Les formalités de fin de procédure

- L'information des candidats non retenus
- Le délai avant signature
- Le rapport de présentation
- La transmission au haut-commissaire de la République (organismes concernés)
- L'avis d'attribution

15h45 Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés

16h00 Fin de la formation

VOTRE FORMATEUR



Renaud GAYTON

DESS de Droit, Économie et Gestion des Collectivités territoriales - Université d'Auvergne Lauréat du concours d'attaché territorial, spécialité administration générale en 2004

Fort d'une expérience de plus de 15 ans en marchés et achats publics, Renaud Gayton a été responsable de la sécurité juridique des marchés publics, expert en ingénierie d'achats et responsable achats et marchés.

Depuis 2015, il est consultant-formateur expert en réglementation de la commande publique, procédures de passation, maîtrise d'œuvre et loi MOP, précontentieux et contentieux des marchés publics, sous-traitance et cotraitance, CCAG-PI, fournitures courantes et services, travaux et TIC et organisation d'un service achats. Il assure également des missions de conseil en matière d'achat telles que la rédaction de cahiers des charges, l'aide à l'organisation d'une cellule achat, le conseil en positionnement managérial des intervenants et le pilotage de la fonction achats.

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 : **351 000 XPF soit 2 940 €**

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.

Paiement

- 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. 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 manquions 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.

Partenaire local

BHN Conseils, Formations, Coaching- Déclaration d'existence SEFI n° 482, Chemin des 4 vents Pirae BP 1798 98729 PAPETOAI - MOREA

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