

REGLEMENTATION ET PRATIQUE DES MARCHES PUBLICS Formation en marchés publics de niveau 2

Public concerné :

Acheteur, technicien ou agent public souhaitant perfectionner sa pratique des marchés publics

Objectifs pédagogiques :

Devenir un expert en marchés publics : maîtriser les clauses incontournables, choisir une offre économiquement avantageuse, modifier le contrat, s'assurer contre le risque pénal

Pré-requis :

Acheteur, technicien ou agent public passant régulièrement des marchés



Cette formation nécessite le suivi de la formation en marchés publics de niveau 1.

Durée de la formation et modalités d'organisation:

- 1 journée (7 heures)
- 8 personnes maximum par session

Délai de prévenance :

- 2 semaines avant la date de la formation en distanciel.
- 2 mois pour une formation en INTRA (nous contactez en cas de besoin urgent)

Tarif (TVA inclus) :

- Formation en DISTANCIEL : 750€ / pers
- Pour une formation en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis

Moyens et méthodes pédagogiques :

Cours illustré sur support Power Point

Profil du formateur:

Nos formateurs sont des cadres ou ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

Moyens techniques :

- Formation en présentiel : la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Formation en distanciel : l'outil de visio est google meet

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous :

Tel : 07.66.12.51.88

Courriel : j.andre@mpconsultant

Contenu de la formation :

INTRODUCTION

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

LES CLAUSES INCONTOURNABLES

Comment choisir la typologie de prix?

- Contenu du prix
- Prix unitaires /forfaitaires
- Prix fermes / variables
- Prix définitifs / provisoires

Maitriser les variantes

- Variante facultative
- Variante obligatoire

Eviter les pièges de la sous-traitance et de la co-traitance

- Groupement d'entreprise conjoint ou solidaire ?
- Interdire la sous-traitance ?

CHOISIR UNE OFFRE ECONOMIQUEMENT AVANTAGEUSE

Appréhender la méthodologie d'analyse des offres

- Sélectionner les candidatures
- Sélectionner une offre
- Conformité d'une offre

Respecter les règles régissant les échanges avec les entreprises

- Demande de précisions
- Négociation

Comment s'opère la clôture de la procédure

- Attribuer un marché
- Informer les candidats
- Transférer au contrôle de légalité
- Notifier un marché
- L'avis d'attribution et l'open data

MODIFICATION DU CONTRAT

Focus sur les « nouveaux » avenants

- La clause de réexamen
- Les prestations supplémentaires
- Les modifications rendues nécessaires par des circonstances imprévisibles
- Le changement de cocontractant
- Les modifications substantielles et non substantielles

REGLES DE BONNES CONDUITES

Ne pas négliger les risques

- Responsabilité
- Sanction pénale

CONCLUSION

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction