

## **ACCORD CADRE**

### **Utiliser avec efficacité cette technique d'achat**

**Public concerné :**

Acheteur, juriste, technicien ou agent public amenés à intervenir dans les procédures de marchés publics

**Objectifs pédagogiques :**

- Distinguer la technique d'achat « accord-cadre » par rapport aux marchés « classiques »
- Connaître les atouts et la flexibilité des accords-cadres
- Identifier les clauses contractuelles sécurisant l'exécution des accords-cadres

**Pré requis :**

Connaissance et pratique préalable des marchés publics

**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 : 850€ / pers
- Pour une formation en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis

**Moyens et méthodes pédagogiques :**

Cours illustré sur support Power Point, assorti de nombreux cas pratiques et Quiz collectifs

**Profil du formateur:**

Nos formateurs sont des cadres ou ex-cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (MASTER 2 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

### « L'ACCORD-CADRE » : DE QUOI PARLONS-NOUS ?

#### Nature juridique de l'accord-cadre

- Une « technique d'achat »
- Un contrat administratif et non pas un « marché public »

#### Les différents types d'accord-cadre

- Les accords-cadres à bons de commande et/ ou à marchés subséquents
- Les accords-cadres mono ou multi-attributaires
- Les accords-cadres avec maximum et avec / ou sans minimum

## LA PASSATION DES ACCORDS-CADRES

#### L'identification de la procédure applicable

- L'obligation de fixer un montant maximum
- Les autres éléments à prendre en compte pour la confrontation aux seuils de mise en concurrence

#### Les pièces constitutives de l'accord-cadre

- Les pièces particulières (administratives, financières) et générales
- Les clauses à insérer dans le cahier des charges

#### L'attribution des accords-cadres

- Le choix des critères d'attribution de l'accord-cadre lui-même
- Le choix des critères propres à l'attribution des marchés subséquents

## L'EXECUTION DES ACCORDS-CADRES

#### La durée des accords-cadres

- Le principe : une durée maximale de 4 ans
- Les dérogations réglementaires à ce principe
- Les accords-cadres reconductibles
- Les bons de commandes et marchés subséquents excédant la durée de l'accord-cadre

#### L'évolution des conditions d'exécution

- La garantie d'une réponse des fournisseurs
- L'optimisation des prix à l'occasion des commandes subséquentes
- La possibilité / l'opportunité de recourir aux services d'autres prestataires
- Les hypothèses d'avenant(s) à l'accord-cadre

## CONCLUSION

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction