

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

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)

Public concerné :

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

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

Lieu de la formation :

- Dom&Work, 5 esplanade Compans Caffarelli. Bât A – 4eme étage – 31000 TOULOUSE
- Dans vos locaux

Moyens et méthodes pédagogiques :

Quizz interactif et cours illustré sur support Power Point

Profil du formateur :

Jérôme ANDRE

- Ex Responsable des Marchés Publics de Toulouse Métropole Habitat
- Diplômé d'une maîtrise AES option Administration générale et territoriale et d'un DESS Contrats et Marchés Publics de l'Université de Montpellier
- 13 ans d'expérience de la pratique des marchés publics au sein de plusieurs collectivités publiques : Mairie de Bievres, OPAC de Chelles et Toulouse Métropole Habitat

Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/ satisfaction

Moyens techniques :

- Les stagiaires doivent être munis d'un smartphone (pas d'application à télécharger)
- Pour les formations en intra, la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet

Contenu de la formation :

INTRODUCTION

- Tour de table pour connaître les attentes des participants
- Quiz interactif (kahoot) de présentation du sujet

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