

FICHE PROGRAMME DE FORMATION



EVALUER
ACCOMPAGNER
FORMER

SENSIBILISATION AUX MARCHES PUBLICS

En tant qu'acheteur public, il est essentiel de comprendre l'importance et les avantages inhérents à une formation spécialisée dans ce domaine dynamique.

Durée :

9.00 heures
Du 5 au 7 février 2024
De 10H à 13H

Tarif :

En intra entreprise :
2000€ (jusqu'à 22
personnes)

Public :

- Agents de la fonction publique en charge des marchés publics.

Prérequis :

- Aucun

Méthodes mobilisées:

- Une animation interactive et pratique
- Une plateforme numérique offrant de multiples ressources
- Des exercices en sous-groupes pour la mise en pratique
- Des réflexions et des échanges de bonnes pratiques
- Vidéo projection

Type de formation :

Formation présentielle

But de la formation :

Les marchés publics jouent un rôle central dans le fonctionnement efficace de nos institutions publiques. Ils représentent une source essentielle de fournitures, de biens, de services et de travaux qui contribuent à la réalisation des missions de service public. Cependant, la complexité croissante des règlements, des procédures et des exigences légales associées aux marchés publics nécessite une expertise approfondie respecter les principes de la commande publique.

En suivant une sensibilisation aux marchés publics, un acheteur public peut acquérir les connaissances nécessaires pour naviguer efficacement à travers les processus d'approvisionnement. Cela englobe la compréhension des lois et réglementations en vigueur, des critères d'évaluation des offres, et bien d'autres aspects cruciaux. Une telle formation permet à l'acheteur de prendre des décisions éclairées, de minimiser les risques et d'assurer la transparence tout au long du processus d'achat.

De plus, la sensibilisation aux marchés publics offre également une perspective sur les bonnes pratiques et les innovations dans le domaine. Les marchés évoluent constamment, et rester informé des nouvelles tendances, des outils technologiques et des meilleures méthodes de gestion des contrats garantit une efficacité accrue dans la conduite des procédures d'achat.

En investissant dans la formation en marchés publics, les acheteurs publics peuvent contribuer à l'amélioration globale de la qualité des services fournis. Une expertise accrue dans ce domaine favorise une concurrence saine entre les fournisseurs, encourage l'innovation et assure une utilisation optimale des deniers publics.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les notions essentielles liées aux marchés publics
- Définir le cadre général des marchés publics
- Identifier la procédure adaptée à son achat
- Exprimer le besoin
- Analyser les besoins fonctionnels et techniques
- Structurer les différentes parties du cahier des charges

Découverte ou élargissement des compétences

Délais d'accès :

Réponse à vos demandes sous 24h et entrée en formation possible sous 30 jours maximum

- Maîtriser les droits et obligations de l'acheteur
- Identifier les règles et outils liés la dématérialisation
- Identifier les documents administratifs liés aux procédures de marché
- Connaître la chronologie d'un marché public

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

La qualité de nos formations repose sur une parfaite synergie entre notre équipe pédagogique et notre réseau d'intervenants experts . Leur mission commune : construire une offre pédagogique adaptée à tous vos besoins.

Moyens pédagogiques et techniques

- Déroulé de la formation conformément à la chronologie de la procédure de marchés publics
- Boîte à outils du formateur
- Supports de formation.
- Etudes de cas.
- Bibliothèque numérique PADLET
- Travail en mode projet
- Réalisation d'une trame de procédure interne et outils permettant la réalisation d'un support contenant la procédure interne en matière de commande publique

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de recueil des besoins en amont de la formation.
- Feuille de présence.
- Questionnaire d'évaluation de fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à froid 60 jours après la formation.
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation précisant les compétences acquises à l'issue de la formation

Contenu de la formation

➤ LE CADRE JURIDIQUE DU MARCHE PUBLIC (30 min)

- Identifier les enjeux de l'achat public
- Définir les termes spécifiques aux marchés publics
- Distinguer les principe de la commande publique
- Nommer les différentes règles de déontologie
- Délimiter la notion de marché public
- Catégoriser les différents types de marchés publics
- Le principe de l'allotissement

➤ LES PROCEDURES DE PASSATION (30 min)

- Classier les différents types de procédures
- Définir les différents seuils de procédure
- Réfléchir aux spécificités des marchés sans procédure ni publicité (L'importance des 3 devis)
- Distinguer les MAPA des procédures formalisées

- **DETERMINER SES BESOINS ET APPRECIER LES SEUILS (30 MIN)**
- Analyser le marché fournisseurs
- Etudier l'offre existante
- Etudier la demande (sourcing et ses risques : favoritisme, conflit d'intérêt...)
- Définir des choix de critères

- **MAITRISER LES DIFFERENTES ETAPES D'UNE CONSULTATION (3H30)**
- **La publicité : (1h sur**
- Nommer les modalités de publicité des marchés publics
- Connaître l'avis de préinformation
- Définir les seuils de publication obligatoire et les délais de publicité
- Identifier les supports de publication et le contenu de l'avis d'appel public à concurrence
- Comprendre l'obligation de dématérialisation : (Utiliser PLACE, Publier sur le BOAMP, Quand publier sur le JOUE)

- **Les documents de la consultation : (1H sur**
- Identifier les documents de la consultation (DCE, Le Règlement de la Consultation (RC), L'Acte d'Engagement (AE), Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP), Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP), Les annexes techniques et financières
- Identifier les conseils essentiels pour rédiger un cahier des charges, mettant l'accent sur la clarté et la concision
- Reconnaître l'importance de la simplification des candidatures à travers l'utilisation du Document Unique de Marché public Européen (DUME).

- **Réceptionner les plis : (30 min sur**
- La présentation des offres
- Sélectionner les candidatures : analyse des capacités financières, techniques et professionnelles
- Connaître les demandes de compléments éventuels et ses conditions réglementaires
- Analyser les candidatures en fin de procédure : avantages et inconvénients
- Elaborer un tableau d'analyse adaptés à l'examen des candidatures

- **Information des candidats : (1h sur**
- Elaborer un rapport de présentation ;
- Connaître les éléments devant figurer au sein du rapport de présentation
- Recueillir les informations nécessaires à la rédaction du rapport de présentation
- Compléter son rapport de présentation à l'issue d'une procédure dématérialisée
- Enrichir son rapport de présentation
- Communiquer le rapport de présentation
- La notification au titulaire.

- **APPREHENDER LA METHODOLOGIE D'ANALYSE DES OFFRES (30 MIN)**
- Connaître la notion d' « offre économiquement la plus avantageuse »
- Les aspects techniques et qualitatifs
- L'analyse des offres au regard des critères annoncés
- Les différentes formules d'analyse du prix
- Les différentes formules d'analyse de la valeur technique
- L'analyse des variantes
- La détection et le traitement des offres anormalement basses
- La régularisation possible des offres
- L'exploitation des résultats et le classement des offres
- La hiérarchie des pièces : contenu et spécificité

- EXECUTION ET REGLEMENT DU MARCHE PUBLIC (30min)
- Information rapide et générale
- ATELIERS DE TRAVAIL SUR LA MISE EN PLACE D'UNE PROCEDURE INTERNE (3H)
- Divisé en 5 groupes, travail en mode projet avec présentation des travaux.

Modalités d'évaluation

- Un questionnaire de vérification d'acquisition des connaissances en fin de formation.
- Rédaction d'une carte mentale résumé les connaissances acquises
- Mise en situation réelle de présentation de l'atelier conçu.
- Quiz numérique KAHOOT

3F s'engage à garantir l'accessibilité de ses formations pour les personnes en situation de handicap. Cet engagement se traduit par des actions concrètes, notamment l'adaptation de nos supports de formation et la formation de notre personnel à l'accueil et à l'accompagnement des participants en situation de handicap. Nous veillons à sélectionner des lieux de formation accessibles et nous travaillons en étroite collaboration avec les gestionnaires de ces espaces pour nous assurer que les besoins en matière d'accessibilité sont satisfaits. Nous maintenons une communication transparente sur notre politique en matière d'accessibilité et sollicitons régulièrement les retours d'expérience pour nous améliorer continuellement. Notre objectif est d'assurer une expérience d'apprentissage inclusive et de qualité pour tous nos participants.



NOTRE INTERVENANTE

Fanny CORROYER

