

SPÉCIALISATION AUX MARCHÉS PUBLICS

PROGRAMME

Approfondissement des techniques et outils contractuels des étapes de la passation d'un marché public

- * Pilotage de la relation acheteur, prescripteur, bénéficiaire
- * Méthodologie de la réalisation d'un marché public
- * Sourcing
- * Expression du besoin
- * Choix de la procédure de passation

Cas pratiques : élaboration des différentes formes de marché public

- * Les marchés publics ordinaires
- * Les accords-cadres avec exécution à bons de commande
- * Les accords-cadres avec exécution par marchés subséquents
- * Les marchés publics à tranches

La rédaction des pièces d'un marché public complexe (DCE)

Etude d'un cas pratique sur la base d'un cahier des charges : analyse de l'expression des besoins, choix de la procédure de passation, rédaction du cahier des clauses administratives particulières et du règlement de la consultation

Examen des candidatures et des offres

- * Critères de sélection des candidatures
- * Critères de jugement des offres et choix de l'offre économiquement la plus avantageuse :
 - Pondération
 - Grilles d'analyse des offres,
 - Formule d'analyse du critère prix

Le pilotage de la performance du suivi et de l'exécution des marchés publics

- * La revue des fournisseurs
- * Le retour d'expérience des contrats notifiés

Objectifs

- * Maîtriser les techniques juridiques et opérationnelles d'élaboration des marchés publics complexes
- * Maîtriser les étapes clés de la passation des marchés publics complexes (définition des besoins, forme du marché public, rédaction des clauses des marchés publics)

Public

- * Agents maîtrisant la réglementation des marchés publics sur le plan des connaissances théoriques ainsi que sur le plan pratique (approche opérationnelle)
- * Agents ayant déjà mis en œuvre des procédures de passation et/ou ayant défini des stratégies d'achats

Durée

2 jours

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La méthode alterne théorie et cas pratiques. Mise en situation pour traiter un marché public.