

PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS

Niveau 1

2 JOURS, 14 HEURES

MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

CODE : MP01

Objectifs de la formation

Identifier les étapes clés d'un marché public dans le cadre du code de la commande publique

Bien définir le périmètre de la consultation à passer

Animée par

- **GUIMET Arthur**
Avocat Associé,
CABINET GUIMET AVOCATS
- **ACHOUR Daoud**
Avocat,
CABINET D'AVOCAT DAOUD ACHOUR
- **PINTAT Pierre**
Avocat associé gérant,
PIERREPINTAT AVOCAT SELARL

Public concernés

- Agent du secteur public qui gère des marchés publics ; Toute personne souhaitant connaître les bases ; Juriste ; Acheteur public

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif général Dom-Tom : 2 045,00 €HT
 - Tarif général : 1495,00 €HT
-

Panorama des textes applicables en marchés publics et les grands principes de la commande publique

- Appréhender les textes impactant le cadre réglementaire des marchés publics : Code de la commande publique, la Loi SAPIN 2, la loi ELAN, etc.
-

Maîtriser la notion de marché public et les acteurs de la commande publique

- Lister les marchés et les accords - cadres
 - Connaître les marchés de partenariat
 - Quels sont les cas d'exclusions du Code
 - Quels sont les principaux acteurs de la commande publique
-

Comprendre l'expression du besoin en marchés publics : le CCTP et sa rédaction

- Que recouvre le recours aux normes
 - L'expression du besoin sous un angle fonctionnel
 - Comment prendre en compte le développement durable
 - Comment traiter les variantes et les prestations supplémentaires éventuelles
 - Que signifie le recours privilégié à l'allotissement
 - Quels sont les marchés publics globaux et réservés
-

Connaître le contenu du dossier de consultation

- Que signifie le règlement de consultation
 - Quelles sont les pièces contractuelles : acte d'engagement, CCAP, CCTP, CCAG et documents financiers (bordereaux de prix, DPGF, ...)
 - Comprendre la hiérarchisation des pièces contractuelles
 - Comment faire le choix du CCAG adéquat : fournitures courantes et services (FCS), travaux, prestations intellectuelles (PI), Techniques de l'information et de la Communication (TIC), marchés industriels (MI)
 - Quel est le mécanisme des dérogations au CCAG de référence
-

Bien identifier la passation et l'attribution des marchés publics

- négociées avec mise en concurrence préalable, procédures négociées sans publicité, ni mise en concurrence,

procédures avec négociation, dialogue compétitif, procédures adaptées

- Comment apprécier les capacités des candidats
 - Quels sont les critères de choix des offres
-

Maîtriser l'exécution des marchés publics

- Que recouvre le paiement des avances et acomptes
 - Quelles sont les garanties
 - Quelles sont les dispositions relatives à la sous-traitance
-

Appréhender les nouvelles dispositions spécifiques relatives aux marchés de partenariat

- Que recouvrent les définitions et champ d'application
 - Quelles sont les dispositions relatives à la passation des marchés de partenariat
 - Évaluation préalable et autorisations ou avis préalables
 - Que sont l'accord préalable à la signature du contrat et la transmission à l'organisme expert
-

Déterminer le financement du projet et la rémunération du titulaire

- Que signifie le financement des investissements
 - Déterminer la rémunération du titulaire
 - Que recouvrent les cessions de créances, crédits – bail et hypothèques
-

Identifier les nouvelles conditions et modalités d'exécution du marché de partenariat

- Qu'entend-on par la valorisation du domaine public par le titulaire
 - Que signifie l'autorisation de l'acheteur relative aux modalités de valorisation
 - Que recouvre la constitution d'un cautionnement par le titulaire
 - Définir le critère d'attribution relatif aux PME
 - L'établissement du rapport annuel par le titulaire du partenariat
 - Quelles sont les conséquences pour le titulaire de l'annulation, résolution ou résiliation du marché de partenariat
-

Dates

La Réunion

Paris

Classe virtuelle

Lyon

Marseille

15-16/11/2021	22-23/11/2021	07-08/03/2022	28-29/03/2022	28-29/03/2022
20-21/06/2022	13-14/12/2021	20-21/06/2022	13-14/09/2022	27-28/09/2022
14-15/11/2022	17-18/01/2022	11-12/10/2022	Nantes	Bordeaux
	30-31/05/2022	23-24/11/2022		
	15-16/09/2022		04-05/04/2022	04-05/04/2022
	07-08/11/2022		29-30/09/2022	29-30/09/2022
	13-14/12/2022	Martinique	Guadeloupe	
		13-14/06/2022	13-14/06/2022	
		17-18/10/2022	17-18/10/2022	

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 0170 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistique@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.

