

LANCER UN MARCHÉ PUBLIC

Définition du besoin, sourcing et cahier des charges

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS PUBLICS

CODE : GMP04

Objectifs de la formation

- Maîtriser le cadre juridique de l'exécution
- Cerner la définition du besoin, le cahier des charges et le sourcing
- Repérer les différentes phases de l'exécution et la manière dont elles s'articulent entre elles

Animée par

- FAURE - TRONCHE Véronique
Avocat,

Public concernés

- Agent et cadre du secteur public amenés à rédiger, passer et exécuter des marchés publics

Dates

- Classe virtuelle
20/04/2020

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou

Maîtriser les fondamentaux de la commande publique

- Définir un marché public et savoir faire le distinguer avec les autres formes contractuelles
- Rappel des principes de la commande publique : transparence, égalité de traitement et libre concurrence

Distinguer les différents types de marchés

- Par leur objet
 - Marchés de travaux
 - Marchés de prestations intellectuelles
 - Marchés de fournitures courantes
 - Marchés de services
- Par leur forme
 - Marchés à tranche
 - Marchés à bons de commande
 - Accords-cadres
- Faire le choix de la maîtrise d'ouvrage déléguée et de l'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO)

en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.

- 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.
- 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.
- 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.

Tarifs

- Communes < 40 000 habitants _____ 590,00 €HT
- Entreprises privées _____ 990,00 €HT
- Communes > 40 000 habitants, autres établissements publics _____ 890,00 €HT

Savoir déterminer vos besoins

Maîtriser le sourcing et rédiger le cahier des charges Bien savoir déterminer le besoin : quelles conséquences lorsque le pouvoir adjudicateur est incapable de le faire

Evaluer financièrement votre besoin

- Méthode d'évaluation en marché de travaux
- Méthode d'évaluation en fournitures et prestations de services
- Méthode d'évaluation pour le cas particulier du marché de MOE
- Comprendre le principe de l'interdiction dite du « saucissonnage »

Bien choisir votre procédure de passation

- Quels sont les seuils de procédure
- Différencier les procédures de passation
- Comment se déroule la publicité et l'information du candidat
- Maîtriser la procédure d'allotissement

Comment rédiger les pièces nécessaires au dossier

- Quelles sont les pièces du marché à fournir
- L'acte d'engagement (A.E.)
- Le cahier des clauses administratives particulières

(C.C.A.P.)

- Le cahier des clauses techniques particulières (C.C.T.P.) et les pièces annexes
- Comment s'opère la hiérarchisation des pièces entre elles
- Quels sont les éléments de la consultation à connaître
- Le Règlement de Consultation : ses options, ses variantes et critères
- L'avis d'appel public à la concurrence (A.A.P.C.)

Diagnostiquer les risques encourus par le pouvoir adjudicateur

- Risque administratif
- Risque pénal