

Initiation à l'achat public

LA PREPARATION DES MARCHES

2 jours (14h)

Le contexte

L'achat public est un domaine où la réglementation a évolué récemment, y compris avec l'entrée en vigueur, à compter du 1^{er} avril 2019, d'un nouveau cadre réglementaire : le code de la commande publique. Pour pouvoir maîtriser ces évolutions et comprendre la philosophie qui les anime, les acheteurs doivent posséder des bases solides.

Objectif

Maîtriser les principes de la réglementation relative aux marchés publics et les principales procédures de passation des marchés.

Prérequis

Cette formation s'adresse aux acheteurs débutants.

Résultat attendu

A l'issue du stage, les participants connaissent :

- Les principes clés de l'achat public ;
- Le choix et le déroulement des différentes procédures de passation ;
- Le choix et les principes des différentes formes de marchés ;
- Les différentes étapes de la passation d'un marché : de la définition des besoins à la notification du marché.

Lieu

Les sessions des Jeudis de l'Achat sont organisées dans les locaux de Citia, à Paris à proximité immédiate de la Gare de Lyon (adresse en pied de page), ou, à votre demande et sur devis (forfait groupe), dans vos locaux.

Les Jeudis de l'Achat est une marque déposée du cabinet Citia. Inscrit comme organisme de formation sous le n° 11 75 253 35 75, le cabinet Citia est exonéré de TVA pour toutes ses actions de formation en application de l'article 261-4-4° a) 6ème alinéa du code général des impôts.

Le contenu de la formation :

Le contexte réglementaire

- Les directives européennes, leur transposition en droit interne (code de la commande publique)
- La jurisprudence et la doctrine
- Les autres sources du droit applicables à la commande publique

Les principes généraux de l'achat public...

- La liberté d'accès
- L'égalité de traitement
- La transparence
- L'efficacité

...Et leurs conséquences pratiques

- L'évaluation et l'expression des besoins
- La mise en concurrence et la publicité
- Le droit à l'information des candidats
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- La gestion du risque

Les différents acteurs et leurs rôles respectifs

- Le service achat et/ou le service marchés
- Les services prescripteurs
- Le représentant du pouvoir adjudicateur
- Le comptable
- La commission d'appel d'offres (ou équivalent)
- Les organismes de contrôle

Les différentes formes de marchés et leurs conditions d'emploi

- Marchés ordinaires
- Marchés à tranches
- Accords-cadres à marchés subséquents et/ou à bons de commande

La définition des besoins

- Le cycle de vie
- Travaux, fournitures et services
- Le calcul des seuils
- L'allotissement
- Caractère écrit — Sourçage — Spécifications techniques
- La prise en compte du développement durable
- Les dispositions en faveur des PME

Les différentes procédures de passation : conditions d'emploi et modalités (seuils, publicité, délais & déroulement)

- La notion d'urgence
- Les procédures de mise en concurrence
- Les possibilités de recours à la procédure négociée sans publicité
- Les principes applicables aux délais — Les délais réglementaires
- Le déroulement des procédures

Les pièces constitutives du marché

- Pièces particulières : CCTP, CCAP, AE, annexe financière
- Pièces générales : les CCTG et les CCAG

Le contenu de la formation (suite)

La publicité et le règlement de la consultation

- L'avis de préinformation ou l'avis périodique indicatif
- L'avis d'appel public à la concurrence
- Le règlement de la consultation et ses annexes

Vers la dématérialisation obligatoire

Sélection des candidats et jugement des offres

- La sélection des candidats
- Les critères et sous-critères de jugement des offres, leur pondération, les modalités de notation

L'achèvement de la procédure

- Abandon de la procédure
- Le contrôle de la régularité fiscale et sociale de l'attributaire
- Les obligations d'information
- La mise au point du marché
- La notification du marché
- L'avis d'attribution
- Le rapport de présentation
- Le recensement des marchés publics

Initiation à l'achat public

LA PREPARATION DES MARCHES

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur une série d'exposés avec support visuel, illustrés par de nombreux exemples concrets. Chaque exposé est suivi d'un temps de questions/réponses.

Pour assurer l'interactivité de cette formation, le nombre minimum de stagiaires admis est de 3 personnes et le maximum de 8 personnes.

Planning du Jour 1 :

- 09 h 30 – 9 h 45 :** Accueil des participants
- 09 h 45 – 10 h 00 :** Tour de table et présentation
- 10 h 00 – 11 h 15 :** Le contexte réglementaire
Les principes généraux de l'achat public...
...Et leurs conséquences pratiques
- 11 h 15 – 11 h 30 :** Pause
- 11 h 30 – 13 h 00 :** Les différents acteurs et leurs rôles respectifs
Les différentes formes de marchés et leurs conditions d'emploi
- 13 h 00 – 14h 00 :** Déjeuner
- 14 h 00 – 15 h 30 :** La définition des besoins
- 15 h 30 – 15 h 45 :** Pause
- 15 h 45 – 17 h 45 :** Les différentes procédures de passation

Initiation à l'achat public

LA PREPARATION DES MARCHES

Planning du Jour 2 :

- 09 h 30 - 9 h 45 :** Accueil des participants
- 9 h 45 - 11 h 15 :** Les pièces constitutives du marché
La publicité et le règlement de la consultation
- 11 h 15 - 11 h 30 :** Pause
- 11 h 30 - 13 h 00 :** La dématérialisation de la passation des marchés
La sélection des candidats et le jugement des offres
- 13 h 00 - 14h 00 :** Déjeuner
- 14 h 00 - 15 h 30 :** L'achèvement de la procédure
- 15 h 30 - 15 h 45 :** Pause
- 15 h 45 - 17 h 15 :** Étude de cas
- 17 h 15 - 17 h 45 :** Bilan et évaluation

Attestation de formation et Support

A l'issue de la formation une attestation de formation et une clé USB contenant les documents support seront remis à chaque participant.