



## MARCHÉS PUBLICS : DÉCOUVRIR LES NOTIONS DE BASE

Dernière mise à jour le 10/01/2025.

### OBJECTIF

Initier les participants aux notions fondamentales des marchés publics, en leur fournissant les connaissances clés pour appréhender les règles et les processus qui les régissent.

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Comprendre le fonctionnement général des marchés public.
- Connaître toutes les procédures de passations.
- Connaître les techniques d'achats employées.

### PUBLIC CONCERNÉ

Toutes personnes amenées à intervenir dans les procédures de marchés publics ou souhaitant en faire la découverte pour s'initier.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

### MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

Tarif	NOUS CONSULTER
Réf.	PRO-000012
Contact	0750031226 contact@formaestro.fr www.formaestro.fr

### PRÉ-REQUIS

- Connaître les notions de base des marchés publics.

### MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation concrètes. Cas pratiques et échanges d'expériences entre participants. Supports pédagogiques : fiches pratiques, quiz interactifs, auto-évaluations.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)



## PROGRAMME

### CONNAÎTRE LE CADRE GÉNÉRAL

- Découvrir la commande publique
- Définir le marché public
- Identifier les cas particuliers
- Énoncer les principes :
  - Lister les principes juridiques
  - Recenser les principes économiques
  - Répertorier les principes sociétaux
  - Formuler le récapitulatif
- Identifier les acheteurs publics
  - Explorer en interne
  - Inventorier en externe
- Décrire la carte d'identité des marchés :
  - Connaître les formes
  - Décrire les objets
  - Définir les durées
  - Énoncer les prix
  - Formuler l'évolution des prix

### EXPLORER LA PASSATION

- Consulter les seuils :
  - Définir les seuils
  - Lister les seuils de procédures
  - Recenser les seuils de publicités
- Identifier quatre procédures de passation :
  - Intérêt des différentes procédures
  - Passation sans procédure
  - Sans publicité ni mise en concurrence
  - La procédure adaptée (Mapa)
  - Choisir l'appel d'offres ouvert
  - Sélectionner l'appel d'offres restreint
  - Tableau récapitulatif
- Lister trois techniques particulières d'achats :
  - Définir les objectifs
  - Sélectionner l'accord cadre
  - Choisir le concours
  - Écrire un catalogue électronique
- Recenser deux marchés particuliers :
  - Informer sur le décor des constructions publiques
  - Reconnaître la maîtrise d'œuvre



- Énoncer les exclusions de procédures
- Répertorier les accès à la commande publique :
  - Écrire l'avis de pré-information et périodique indicatif
  - Décrire l'invitation à confirmer l'intérêt
  - Définir l'avis de marché
  - Communiquer le règlement de la consultation
  - Apprendre sur la dématérialisation
  - Acquérir le dossier de consultation des entreprises
- Recenser les pièces constitutives :
  - Définir les pièces constitutives
  - Identifier les documents généraux
  - Lister les documents particuliers
  - Connaître la hiérarchisation des documents contractuels
- Identifier les besoins de l'acheteur
- Découvrir le jugement des réponses :
  - Recenser les candidatures
  - Sélectionner les offres
- Enregistrer les justificatifs avant signature

## INTERVENANT(S)

## ÉVALUATION

## ATTRIBUTION FINALE

Formateur consultant expert dans son domaine.

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation