



CONSULTANT & FORMATEUR

# Les fondamentaux des marchés publics

La réponse à un marché public ne s'improvise pas et nécessite une bonne compréhension du cadre général des marchés publics vous permettant de cerner les besoins de l'acheteur public et apporter une réponse adaptée.

Cette formation sur deux jours a été conçue pour vous aider à maîtriser les rouages administratifs, techniques et financiers de la commande publique et à appréhender sereinement la réponse à un appel d'offre public.

2 jours pour aller à l'essentiel !



# Informations pratiques

## Durée

2 jours (14 heures)

## Prérequis

- Maîtrise des outils bureautique et usage d'internet

## Lieux

- En présentiel (INTRA ou INTER)
- A distance via Google Meet

## Tarifs

- Formation à distance : 1 380 € net
- Formation en présentiel : sur demande

## Public

Professionnels impliqués dans la recherche et/ou dans la réponse aux marchés publics.



# Objectifs de la formation

Cette formation vous permettra de :

- Maîtriser la notion de marché public
- Comprendre la transcription du besoin de l'acheteur public dans le cahier des charges
- Savoir décrypter les attentes et les exigences de l'acheteur public exprimés dans le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)



# Compétences acquises

- Comprendre le cadre général applicable aux marchés publics
- Appréhender les attentes et les besoins de l'acheteur public pour formuler une proposition technique et financière conforme et pertinente
- Gagner en efficacité lors de la gestion du processus en réponse à un marché public





# Programme de la formation

## 1. La notion de marchés publics : généralités

- Le poids des marchés publics dans le paysage économique français
- La définition légale d'un marché public
- Les parties au contrat de marché public :
  - La notion d'acheteur public, leur diversité et leur nombre
  - La notion d'opérateur économique (candidat individuel, le régime du groupement conjoint et solidaire, le régime de la sous-traitance)

## 2. Le prix dans les marchés publics

- Distinction entre la notion de coût et de prix
- La forme des prix
- Le régime des prix fermes, révisables et actualisables
- Le paiement du prix dans les marchés publics

## 3. Les étapes de la procédure d'attribution d'un marché public

- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Les étapes de la procédure d'attribution d'un marché public

## 4. La retranscription du besoin dans le cahier des charges

- La définition du besoin par l'acheteur public : l'importance des spécifications techniques du Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)
- Les évolutions liées au développement durable dans les marchés publics (clauses sociales et environnementales)

## 5. Comprendre le contenu du dossier de consultation des entreprises (DCE)

- Maîtriser la lecture du règlement de la consultation
- Comprendre les pièces contractuelles d'un marché public et leurs utilités
- La hiérarchisation des pièces contractuelles et le régime applicable en cas de contradiction

# Modalités pédagogiques



## Techniques pédagogiques

Alternance de théorie, d'exercices, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à des exercices individuels ou collectifs qui sont proposés aux stagiaires à chaque fois que cela est possible et pertinent.

Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur et/ou les autres participants tout au long de la formation y compris lorsque les formations sont dispensées à distance permettant un partage efficace des expériences.



## Ressources pédagogiques

Le support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation sera remis aux participants à l'issue de la formation.



# Modalités d'évaluation

1

## Évaluation initiale

Effectuée en amont ou en début de formation pour connaître le niveau de départ de connaissances et des compétences des participants. L'analyse des résultats permettra d'adapter le contenu de la formation et de faire référence à l'expérience de l'apprenant.

2

## Évaluation intermédiaire

Effectuée tout au long de la formation, elle a pour objectif d'évaluer les acquis

- ce qui a été retenu
- ce qui a été compris ou demande d'éclaircissement
- ce qui a été appliqué

3

## Évaluation finale

Effectuée en fin de formation, elle vise à mesurer la satisfaction globale de la formation, la progression des participants et les compétences acquises.

4

## Formalisation à l'issue de la formation

Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

# Des engagements concrets au service du développement de vos compétences



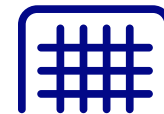
**Une formation adaptée au niveau de connaissance des apprenants**

Par une évaluation du niveau de connaissance avant et pendant la formation.



**Une formation tournée vers la pratique et le partage d'expériences**

Permettant une réelle appropriation des connaissances par les apprenants.



**Un rythme de formation basé sur l'efficacité**

Grâce à l'utilisation d'outils pédagogiques efficaces permettant d'atteindre chaque niveau d'objectif.



**Un suivi post formation**

Permettant d'évaluer le transfert des acquis et mesurer l'impact sur les résultats opérationnels en situation réelle.



# Votre formatrice



## Farah MEDDAH

Fondatrice du Cabinet FM Consultant et Formateur, Consultante et formatrice en marché publics

*Farah Meddah*



## Experte en droit de la commande publique

Juriste spécialisée en droit de la commande publique, je mets mon expertise et mon expérience d'acheteur public et de formatrice au service du développement de votre entreprise.

# Formations complémentaires



**Rédiger un mémoire technique impactant**



**Comprendre et maîtriser la recherche des opportunités et la réponse aux marchés publics**

# Informations utiles



[contact@fm-consultant.fr](mailto:contact@fm-consultant.fr)



[07.66.57.17.16](tel:07.66.57.17.16)



[fm-consultant.fr](http://fm-consultant.fr)



[Réserver ma formation](#)