



CONSULTANT & FORMATEUR  
Les marchés publics autrement

# Maîtriser la passation de son marché public : de la définition du besoin au lancement de la procédure

C'est un fait, la préparation d'un marché public et le lancement de la procédure sont des enjeux majeurs devant respecter la performance de l'achat public et la protection des deniers publics.

Cette formation sur deux jours vous permettra de comprendre l'essentiel de l'environnement de la commande publique pour que les marchés publics soient de véritables outils au service des projets de votre entité.



# Informations pratiques

## Durée

2 jours (14 heures)

## Prérequis

- Aucun

## Lieux

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

## Tarifs

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

## Public

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, gestionnaires de marchés, tout agent en charge de la préparation du marché public



# Objectifs de la formation



**Maîtriser la notion de marché public et le régime de la passation**

**Définir et retranscrire avec précision ses besoins et ses exigences**

**Définir les modalités d'exécution administrative et financière de son marché**



## Compétences acquises

- Assurer une mise en concurrence efficiente
- Savoir capter des offres en conformité avec les besoins et les exigences du marché
- Sécuriser la procédure de passation



# 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. Connaître les modes de dévolution et les différents types de marchés

- Les différentes formes de marchés (marchés ordinaires, marchés à tranches, marchés avec variantes, marchés avec prestations supplémentaires éventuelles, accords-cadres)
- Le régime de l'allotissement

## 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
- Les règles de publicité et de mise en concurrence

## 4. Déterminer et retranscrire ses besoins

- 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

## 6. 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

# 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.

**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.

**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

**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



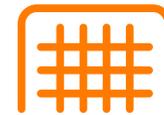
**Une formation adaptée au niveau de connaissance des apprenants**

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



## 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.

*Farah Meddah*

# Formations complémentaires



**Maîtriser l'analyse des dossiers en réponse à un marché public**



**Comprendre et maîtriser la cotraitance et la sous traitance**



# 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](#)

*Organisme de formation enregistré sous le n° de déclaration d'activité 44670720567*