



STAGE D'INITIATION AUX MARCHES PUBLICS

Connaître les bases juridiques de la commande publique est absolument indispensable pour un élu territorial. Outre l'acquis cognitif, il s'agira tout autant de comprendre la problématique d'ensemble afin de mieux définir l'orientation et la conduite des projets et éviter des erreurs souvent préjudiciables.

Intervenants : Cadres de la Fonction Publique

Nous avons sélectionné des cadres traitant les marchés publics dans leur activité quotidienne et ayant de ce fait des connaissances sans cesse actualisées au fil de l'interprétation des textes. Formés à nos méthodes pédagogiques, ils savent animer des formations de façon vivante, agréable et concrète afin d'optimiser la compréhension, la réflexion de synthèse et la mémorisation.

Durée : De 1 à 3 jours selon besoins exprimés

Contenu :

1. **Démarrage** : Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

2. **Le cadre général des marchés publics**

- Principes fondamentaux et cadre réglementaire
- Définition des marchés et accords-cadres
- Les acteurs et leurs rôles respectifs (Commission d'Appel d'Offres , pouvoir adjudicateur, opérateurs économiques, ...)
- Les grandes phases du processus d'achat

3. **Terminologie et sigles**

4. **Les différentes catégories de marchés et les C.C.A.G. associés**

- Fournitures courantes, services, travaux
- Etude globale des 4 cahiers des clauses administratives générales

Allée des Serruriers Z.I. Secteur C - 06 700 - SAINT LAURENT DU VAR

SARL Cap. 7.622.45 € - SIRET : 34989998900025 - APE : 804 C - RC Antibes : 91 B 404 -

TEL : 04 93 07 33 25 FAX : 04 93 07 64 27 Port. : 06 07 75 48 10

Site internet : www.francois-sittler.fr

E.MAIL : f.sittler@free.fr



5. Modes de dévolution et différents types de marchés

- **Marché unique. Marché à lots**
- **Marchés à quantité fixe ou fractionnés**
- **Les prescriptions du Code sur l'allotissement**

6. La détermination des besoins et l'appréciation des seuils

- **Les différents seuils**
- **La notion d'opération de travaux**
- **Les prestations à caractère homogène**

- **La gestion des "petits lots" dans les appels d'offres**
- **Les techniques de recensement et d'étude des besoins**
- **La formulation des spécifications techniques dans les cahiers des charges**

7. La publicité

- **L'avis de pré information**
- **Seuils et délais de publicité**
- **Supports de publication et contenu de l'avis d'appel public à concurrence**

8. Les procédures de passation des marchés et accords-cadres

- **Les appels d'offres ouverts ou restreints**
- **Les marchés négociés. Le dialogue compétitif**
- **Autres procédures**
- **La dématérialisation des procédures**

9. Les marchés passés selon la procédure adaptée

- **Définition et limites. Cadre contractuel**
- **Publicité et procédure**
- **L'élaboration de guides de procédures internes**

10. La composition du dossier de consultation des entreprises

- **Règlement de la Consultation. Acte d'Engagement**
- **Cahier des Clauses Administratives Particulières (C.C.A.P.)**
- **Cahier des Clauses Techniques Particulières (C.C.T.P.)**
- **Les renseignements pouvant être demandés aux candidats**

Allée des Serruriers Z.I. Secteur C - 06 700 - SAINT LAURENT DU VAR

SARL Cap. 7.622.45 € - SIRET : 34989998900025 - APE : 804 C - RC Antibes : 91 B 404 -

TEL : 04 93 07 33 25 FAX : 04 93 07 64 27 Port. : 06 07 75 48 10

Site internet : www.francois-sittler.fr

E.MAIL : f.sittler@free.fr



11. Éléments sur les prix

12. La réception des offres

- Processus et supports de constatation de la réception

13. Processus d'analyse des candidatures et des offres

- Les contrôles à réaliser
- Méthodologie générale d'analyse

14. Les possibilités de négociation de certains marchés

15. L'exécution des marchés

- La notification du marché et l'information des candidats non retenus
- La réception et le contrôle des prestations
- Le règlement financier (avances, acomptes, solde)
- Le délai global de paiement
- Les avenants et les décisions de poursuivre
- Les garanties contractuelles et financières

16. Le contrôle des marchés

- Contrôles a priori et a posteriori

17. Autres dispositions

- Système d'acquisition dynamique
- Groupements de commandes
- Sous-traitance et co-traitance

Méthodes pédagogiques :

- Alternance exposés, séquences heuristiques et exercices d'application.
- Analyse de cas pratiques
- Évaluation de la transmission du message à chaque fin de journée

