

Réglementation Générale des Marchés et Commandes Publiques

Lien : https://afrique-formation.com/formation/reglementation-generale-des-marches-et-commandes-publiques

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MRP01

CATÉGORIE
Réglementation des Marchés Publics

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaitre la réglementation applicable aux marchés publics
- Etre capable de préparer les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Pouvoir gérer le suivi d'exécution et le règlement financier
- Etre capable d'organiser sa réponse aux appels d'offres

POUR QUI ?

- Cadres
- Aheteurs
- Rédacteurs des services achats et marchés
- Toute autre personne devant connaître la réglementation des marchés publics

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Le contexte général des marchés publics

- Le Code de la commande publique et autres textes
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Le champ d’application du Code de la commande publique
- Les acteurs de la commande publique
- Les différentes phases d’un marché public
- Les différentes catégories de marchés
- Le rôle des CCAG

2 / La mutualisation des achats

- La mutualisation structurelle des achats
- La mutualisation conventionnelle des achats

3 / Les mécanismes de l'accord-cadre

- Les accords-cadres à marchés subséquents et à bons de commande
- Quand et comment utiliser l'accord-cadre ?
- Processus d’une procédure de passation
- Processus de remise en concurrence en cas de multi-attribution
- Conclusion des marchés et information sur la décision d'attribution

4 / Les techniques particulières d'achat

Afrique Formation

- Le système d'acquisition dynamique
- Les enchères électroniques
- Les catalogues électroniques

5 / Exprimer son besoin

- La technique du sourçage
- L'obligation d'allotir et les exceptions
- Le recours au marché à tranches optionnelles
- Les prescriptions réglementaires en matière de définition de besoins
- Les spécifications techniques, labels, etc.
- La définition fonctionnelle du besoin et son impact sur les critères d'attribution
- Le recours aux variantes et/ou prestations supplémentaires éventuelles (PSE)

6 / La détermination des seuils

- Définition des seuils et règles à respecter
- La notion d'opération de travaux
- Les prestations homogènes
- La nomenclature interne des achats
- La nomenclature européenne CPV
- La gestion des « petits lots » et autres exceptions

7 / La fixation de la durée du contrat

- La durée du contrat
- La distinction entre durée du contrat et délai d'exécution / de livraison
- La prolongation du délai d'exécution
- La reconduction

8 / Le régime des prix et leur variation

- Les textes applicables

Afrique Formation

- La forme des prix
- La nature des prix

9 / Les pièces constitutives du dossier de consultation

- Les pièces constitutives du dossier de consultation des entreprises (DCE)
- Les pièces obligatoires en procédure adaptée et en procédure formalisée
- Les pièces contractuelles / non contractuelles
- La hiérarchisation des pièces
- Les clauses clés du DCE

10 / Les obligations de publicité

- Les seuils de publicité et les délais de publication
- Les conséquences des échanges dématérialisés sur les délais
- L'avis de préinformation et son impact sur la réduction des délais
- Les différents types d'avis
- La publicité adaptée des marchés à procédure adaptée
- Les décisions de jurisprudence en matière de publicité
- Les différents modes de publicité avant la conclusion du marché

11 / Les procédures de passation

- La procédure adaptée
- L'appel d'offres ouvert ou restreint
- La procédure avec négociation
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalables
- Le dialogue compétitif
- Autres procédures
- La dématérialisation totale des procédures

12 / Analyse des candidatures

Afrique Formation

- À quel moment la candidature est-elle analysée ?
- Les interdictions de soumissionner facultatives et obligatoires
- Les règles et modalités
- Les niveaux minimaux de capacités
- L'analyse des éléments financiers, des références et des moyens humains et techniques
- Le principe « Dites-le-nous une fois »
- Le DUME électronique : la simplification des dossiers de candidature

13 / Analyse des offres

- La présentation des offres
- La signature de l’offre par les candidats
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Les critères sociaux, environnementaux et liés à l’innovation
- Les offres non conformes
- La régularisation possible des offres
- Les grilles d’analyse
- L'analyse des variantes et PSE
- Le traitement des offres anormalement basses
- L'analyse des offres en cas de négociation
- Le choix de l'attributaire
- La mise au point du marché

14 / L'achèvement de la procédure

- Le rapport de présentation
- L'information des candidats non retenus
- Le délai de « standstill » et le référé précontractuel
- Les documents communicables aux candidats évincés
- La protection de l'information relevant du secret industriel
- La notification du contrat
- L'avis d'attribution

Afrique Formation

- Recensement et archivage
- L'open data

15 / Exécution d'un marché public

- Réception / admission et contrôle des prestations
- Les modifications en cours d'exécution
- Les règles applicables au contrôle des prestations
- Les hypothèses de résiliation du contrat
- Outils et méthodes pour sécuriser l'exécution des prestations

16 / Les outils juridiques

- L'environnement juridique des achats publics
- Les procédures d'achats publics
- Les étapes dans la passation d'un marché
- Les modalités de publicité
- Préparation et analyse d'une candidature
- Préparation et analyse dune offre

17 / Recensement des différents types de marchés

- Définition de l'objet du marché
- Structuration du marché
- Les marchés complexes
- Les pièces essentielles d'un marché
- Rédaction et analyse des pièces du dossier
- Utilisation des variantes
- Modification des marchés publics
- Défendre/attaquer un marché public

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

18 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés