

CONSEIL & FORMATION

pour les **Pouvoirs Adjudicateurs**

Marchés et contrats publics

www.excello.fr

www.reunion-marchespublics.fr

 **N°Azur 0 950 594 644**

PRIX APPEL LOCAL

Conseil et Formation pour les Pouvoirs Adjudicateurs

SOMMAIRE

EXCELLO

- Page 3* Edito
Page 3 Présentation
Page 4 Nos Références
Page 5 Notre Démarche

ASSISTANCE ET CONSEIL

- Page 6* Exemples récents de nos actions d'assistance et de conseil

FORMATIONS

Le Cadre Général

- Page 7* PA 01. Réglementation des marchés publics : de l'analyse des besoins à l'exécution
Page 8 PA 02. Co-traitance et sous-traitance dans les marchés publics
Page 9 PA 03. Les marchés relevant de l'ordonnance 2005-649
Page 9 PA 04. L'actualité législative, réglementaire et jurisprudentielle des marchés publics
Page 10 PA 05. Rédiger les pièces d'un marché
Page 10 PA 06. Le CCAG travaux
Page 11 PA 07. Le CCAG prestations intellectuelles
Page 11 PA 08. Le CCAG techniques d'information et de communication
Page 12 PA 09. Le CCAG fournitures courantes et services
Page 12 PA 10. Choisir les candidats et les offres
Page 13 PA 11. Sécuriser la publicité dans les marchés publics
Page 13 PA 12. La mise en œuvre des procédures adaptées
Page 14 PA 13. Les marchés fractionnés : accords-cadres, marchés à bons de commande et marchés à tranches
Page 14 PA 14. L'exécution technique et financière des marchés publics
Page 15 PA 15. Sensibilisation aux marchés publics
Page 15 PA 16. Le contentieux des marchés publics

Les Marchés Spécifiques

- Page 16* PA 17. Les marchés publics de formation professionnelle continue
Page 16 PA 18. Réussir l'achat de prestations de nettoyage des locaux
Page 17 PA 19. La passation des marchés publics de travaux
Page 17 PA 20. Marchés publics de travaux : suivi et exécution

BULLETIN D'INSCRIPTION ET CGV

- Page 18* Bulletin d'inscription
Page 19 Conditions Générales de Vente

Madame, Monsieur,

J'ai le plaisir de vous adresser notre catalogue de conseil et de formations « marchés publics ». Il a pour ambition de vous permettre de trouver les solutions les mieux adaptées à vos problématiques ainsi qu'au développement des compétences professionnelles de vos personnels au meilleur prix.

LES FORMATIONS

Conçus pour vous proposer des réponses concrètes et fiables, nos stages sont résolument orientés vers l'aspect pratique des marchés publics.

Vous souhaitez une formation spécifique, vous avez un nombre important de stagiaires à former ? Nous réalisons également des formations « sur-mesure » adaptées à votre problématique.

LE CONSEIL

Notre expertise nous permet de vous proposer :

- ▶ L'audit de votre structure et la mise en place d'une organisation adaptée aux nouveaux enjeux de la commande publique ;
- ▶ Une assistance à maîtrise d'ouvrage complète pour renforcer votre efficacité ;
- ▶ Une assistance ponctuelle pour répondre à toutes vos questions.

Parce que l'actualité n'attend pas, notre site internet : www.reunion-marchespublics.fr est le meilleur moyen d'accéder à notre offre actualisée ainsi qu'à toute l'actualité de la commande publique.

Toute l'équipe d'EXCELLO est à votre disposition pour vous accompagner dans vos projets. Contactez-nous au 09.50.59.46.44.

A bientôt.

Alexandre DOMANICO

Directeur fondateur

PRESENTATION

Qui sommes nous : depuis 2005, EXCELLO développe des actions de formation professionnelle et de conseil dans le domaine de l'achat public.

Nos domaines d'intervention : EXCELLO intervient dans toutes les problématiques relatives à l'achat public :

- Marchés publics ;
- Délégations de services publics (DSP) ;
- Contrats de partenariat public-privé (PPP) ;
- Occupation du domaine public.

Des formations adaptées à vos attentes : nos intervenants effectuent une mise à jour réglementaire et un travail de recherche constant pour élaborer des formations adaptées aux meilleures pratiques professionnelles.

Notre démarche pédagogique : nos formations utilisent une pédagogie visant à projeter les stagiaires en situation professionnelle. La pédagogie interactive

est privilégiée par le nombre réduit de participants, le recours à des cas pratiques et à des exercices d'auto-évaluation.

Nos intervenants : Pour la réalisation de l'ensemble de ses missions, EXCELLO s'assure le concours de spécialistes du domaine. Nos prestations sont la résultante d'un travail d'équipe regroupant les savoirs et savoir-faire de techniciens et de juristes reconnus dans le domaine de la commande et des contrats publics.

Notre capacité à mobiliser rapidement plus de cinquante experts sur tous les aspects de l'achat public (Commissaires de la DGCCRF, Professeurs d'université, hauts fonctionnaires ...) nous permet de répondre efficacement aux demandes de nos clients.

Un engagement concret sur la qualité de nos formations : satisfait ou reformé.

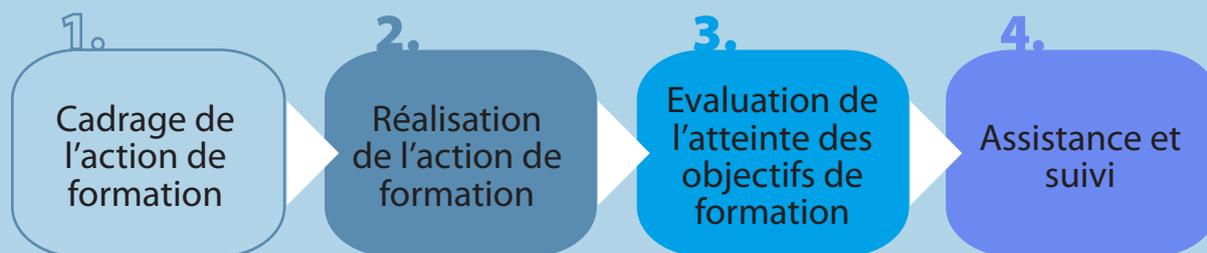
NOS REFERENCES



ET PLUS ENCORE...

TRISELEC LILLE – TRISELEC DUNKERQUE – CMA DU VAL DE MARNE – LABORATOIRE AVENTIS PASTEUR – CARS HANGARD – LABORATOIRE BIO RAD – COLAS RAIL – CLAAS FRANCE – MGDIS – SIGMA ALDRICH – SAGEM – CCI DU VALENCIENNOIS – ARCHIMED – PHIBOR – CONSEIL GENERAL DE L'OISE – CAF DE ROUBAIX – CONSEIL GENERAL DES HAUTS DE SEINE – CNAMTS – DCTEI (ARMEE DE TERRE) – DIRECTION DES MUSEES DE FRANCE – MINISTERE DE L'INTERIEUR – VILLE DE PARIS – CNED – CPAM DE QUIMPER – CONSEIL GENERAL DE LA SARTHE – CAF D'EVREUX – CCI DE PARIS – CONSEIL GENERAL DE LOIRE-ATLANTIQUE – DIRECTION REGIONALE DU COMMISSARIAT DE LA REGION IDF (ARMEE DE TERRE) – VILLE DE SARREGUEMINES – BASE AERIEUNE D'ISTRES – EPCI SAINT PIERRE DU PERRY – CONSEIL REGIONAL D'AQUITAINE – CANAM – VILLE DE SAINT ETIENNE – CONSEIL REGIONAL DU NORD PAS DE CALAIS – MARINE NATIONALE – CENTRE HOSPITALIER DE CHARTRES – COMMUNAUTE URBAINE DE BORDEAUX – CONSEIL GENERAL DES ALPES MARITIMES – OPAC DE MONTPELLIER – COMMUNAUTE DE L'ARTOIS – ANPE – ECOLE CENTRALE DE PARIS – CENTRE HOSPITALIER D'AULNAY SOUS BOIS – MARSEILLE METROPOLE – UNIVERSITE PARIS DESCARTE – CNAMTS – OPH VALENCE – MARINE NATIONALE – CH DE LA RÉUNION – VINCI

NOTRE DEMARCHE



1. CADRAGE DE L'ACTION DE FORMATION

APPREHENDER LES ATTENTES DES FUTURS PARTICIPANTS

Afin d'apprécier au mieux les attentes des futurs stagiaires, un **questionnaire** est envoyé aux participants pressentis afin de cerner leurs profils ainsi que leurs attentes.

Une fois ces questionnaires dépouillés, nous vous proposons un rendez-vous de cadrage avec le consultant chargé de l'action de formation **pour valider les objectifs de la formation et préciser les modalités pédagogiques de déroulement du stage**

CONCEPTION DES OUTILS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cet entretien, l'intervenant sera à même de s'approprier les outils et documents recueillis, de finaliser le programme et les exercices et de concevoir le support pédagogique qui sera remis aux participants au cours de la formation.

+ Notre Savoir Faire

Une prise en compte très en amont des attentes des participants et une adaptation constante à leurs besoins.

2. REALISATION DE L'ACTION DE FORMATION

PRINCIPES PEDAGOGIQUES / OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de la formation étant de rendre les participants autonomes et de les doter d'outils pratiques immédiatement utilisables, les apports didactiques se feront au travers d'exposés, toujours illustrés d'exemples concrets, accompagnés de discussions-débats et de mise en situations professionnelles.

SUPPORT DE STAGE

Un support de stage complet sera remis aux stagiaires lors de l'ouverture de la session de formation.

Ce support pédagogique sera réalisé sous forme de fiches pratiques, claires et synthétiques, permettant un accès rapide à l'information.

+ Notre Savoir Faire

La réalisation d'un dossier pédagogique « sur mesure » et une animation dynamique basée sur de nombreuses mises en situation.

3. EVALUATION DE L'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE FORMATION

EVALUATION CONTINUE

L'évaluation des connaissances sera réalisée au fur et à mesure de la formation, grâce à la réalisation de cas pratiques. En outre, le formateur effectuera, à la fin de chaque thème, un tour de table pour valider avec les stagiaires l'acquisition des compétences.

EVALUATION DE L'ACTION

Nous vous proposons à l'issue de chaque session une

évaluation à chaud au moyen d'un tour de table ainsi que d'un questionnaire d'évaluation de la formation.

En outre, une **évaluation différée** aura lieu trois mois après la réalisation de l'action de formation au moyen d'un QCM permettant de vérifier la validation des acquis. Ces questionnaires seront « débrifés » directement avec le formateur.

+ Notre Savoir Faire

L'écoute des participants pour valider avec eux l'acquisition de compétences nouvelles.

4. ASSISTANCE ET SUIVI

En complément de l'action de formation, nous vous proposons un suivi sous la forme d'une assistance téléphonique et Internet. Les participants pourront interroger le formateur sur toutes les questions relatives aux marchés publics ne nécessitant pas plus d'une demi-journée de recherche.

+ Notre Savoir Faire

L'assistance et le suivi personnalisé des participants.

L'ASSISTANCE ET LE CONSEIL

EXCELLO vous conseille et vous assiste dans tous vos projets de changement *Audit et mise en place de votre service achat*

▶ Quelques exemples récents :

Accompagnement de la cité des Sciences et de l'Industrie dans un projet de conduite du changement et de professionnalisation de ses collaborateurs.

- ▶ Enjeux : impliquer les acteurs dans une démarche collaborative et les professionnaliser dans un contexte de multiplicité et de cloisonnement des directions concernées.
- ▶ Réalisation : accompagnement du chargé de projet, détermination des objectifs et de la méthode à mettre en œuvre, conception des outils d'accompagnement, formation des agents.
- ▶ Résultats : processus d'achat fiabilisés, acteurs identifiés et responsabilisés.

Audit et mise en place de procédures d'achats pour la Direction de la formation du Conseil Général du Nord.

- ▶ Enjeux : optimiser la démarche d'achat de la direction.
- ▶ Réalisation : audit et conception d'un guide de procédures, accompagnement dans la mise en œuvre (formation et suivi).
- ▶ Résultats : processus d'achat optimisé et sécurisé.

Mise en place du guide de la commande publique des SEM Triselec Lille et Dunkerque.

- ▶ Enjeux : optimiser et sécuriser la démarche d'achat.
- ▶ Réalisation : définition des besoins, élaboration d'une nomenclature, planification des achats, détermination des procédures à mettre en œuvre, rédaction de marchés types et assistances ponctuelles pour la réalisation de mission de formation et la passation de marchés.
- ▶ Résultats : processus d'achat optimisé et sécurisé

EXCELLO vous assiste pour l'élaboration d'outils de gestion (tableau de bord, schéma et guide interne de procédures, indicateurs...), et la préparation d'un dossier ou d'un cahier des charges.

▶ Quelques exemples récents :

- ▶ Assistance à la passation d'un accord-cadre relatif à l'entretien des stations d'épuration d'ARTOIS COMM.
- ▶ Assistance à la détermination d'une stratégie d'achat, préparation et mise en œuvre d'accords-cadres pour la SA d'HLM SIA de Douai.
- ▶ Assistance à la passation d'un accord-cadre pour l'Agence Nationale des Chèques Vacances (ANCV) relatif à la tierce maintenance applicative du logiciel BLUE SUN.

PA01

REGLEMENTATION DES MARCHES PUBLICS : DE L'ANALYSE DES BESOINS A L'EXECUTION (1/2)

PUBLIC	1. LE CADRE GÉNÉRAL	
Praticiens des marchés publics souhaitant sécuriser leurs pratiques professionnelles	MARCHE PUBLIC : DEFINITION - Un acte d'achat - Un contrat	- La notion de besoin : la combinaison des articles 5 et 27 du CMP - La définition des prestations : la rédaction des clauses du CCTP, l'objectivité des caractéristiques des commandes, la notion d'éco-label
PRE-REQUIS	LES REGLES APPLICABLES ET LEUR FONDEMENT - Les sources légales et réglementaires : le code des marchés publics et les textes associés - Les principes fondamentaux de la commande publique	
Connaissances de base, maîtrise de la terminologie.	ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS DE LA COMMANDE PUBLIQUE - Le rôle du pouvoir adjudicateur - La commission d'appel d'offres : rôle, composition, mode de fonctionnement	LA NATURE DES MARCHES - Les marchés : de travaux, de fournitures et de services (art. 29 et 30)
OBJECTIFS	DIAGNOSTIQUER LES BESOINS ET DEFINIR LES PRESTATIONS ATTENDUES	
<ul style="list-style-type: none"> • Identifier le cadre réglementaire applicable aux achats • Connaître les limites réglementaires aux prérogatives de la personne publique dans la gestion des marchés • Connaître les droits et obligations des entreprises prestataires • Savoir évaluer les seuils de procédure • Conduire les phases administratives d'une procédure • Gérer les relations administratives et financières avec une entreprise 	LA METHODE DE « COMPUTATION » DES SEUILS - Les seuils de publicité et de mise en concurrence - Les modalités d'appréciation de la nature des marchés: la notion d'opération pour les travaux et la notion de fournitures et de services homogènes > Illustrations par des exercices de calcul des seuils selon les règles du code des marchés publics	LA FORME DES CONTRATS - Les marchés à exécution continue - Les marchés à bons de commande - L'accord-cadre : intérêt et cas de recours, modalités de passation et d'exécution - Les marchés à tranches conditionnelles - L'allotissement : principe et exceptions
PRIX	2. LE LANCEMENT DE LA CONSULTATION	
2000 € net de taxe (déjeuners inclus)	LES TROIS FORMES CLASSIQUES DE MISE EN CONCURRENCE - Les marchés passés selon procédure adaptée Les marchés passés selon procédure adaptée : la mise en oeuvre d'une publicité efficace - Les appels d'offres : identification des obligations et du formalisme à chaque étape, les règles de présentation du dossier de candidature, la régularisation des dossiers incomplets, la sélection et l'évaluation des offres. > Illustration : établir les étapes et les calendriers des appels d'offres de l'avis de pré-information à l'attribution du marché - Les marchés allégés de l'article 30 : les prestations	concernées, définition des obligations de mise en concurrence. LES FORMES DEROGATOIRES DE MISE EN CONCURRENCE - Le dialogue compétitif : cas de recours, présentation de la procédure - Les marchés négociés : les différents cas de recours aux marchés négociés avec ou sans mise en concurrence
DUREE	3. LA SÉLECTION DE L'OFFRE ECONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE	
5 jours	LA SELECTION DES CANDIDATURES - La réception des plis : registre de dépôt, organisation matérielle - La sélection des candidatures : les documents et renseignements exigibles LA SELECTION DES OFFRES - Les critères de choix énumérés par le code des Marchés publics - La pondération ou la hiérarchisation des critères : définitions, intérêt et limites - L'appréciation qualitative des offres : la réponse technique, l'appréciation des délais d'exécution, l'appréciation des méthodologies - L'appréciation des prix : présentation, formalisme et utilité d'un devis, l'analyse du prix > Exercices : détermination et mise en oeuvre de	LE CADRE CONTRACTUEL - Le contrat : le cadre réglementaire de référence, les clauses principales (prix, délai, modalités de réception) - Les pièces à compléter par les candidats : préparer le jugement des propositions et la procédure de choix critères d'analyse de candidature et de sélection d'offre pour le choix d'un prestataire de nettoyage de locaux. LA MOTIVATION DES CHOIX - Le contenu d'un rapport de présentation - L'explicitation des motifs de rejet aux prestataires non retenus - La publication des résultats
<div style="text-align: center; border: 2px solid orange; border-radius: 20px; padding: 10px; background-color: white;"> <p>Retrouvez toutes les dates de nos formations sur www.reunion-marchespublics.fr</p> </div>		

La suite du programme en page suivante

PA01

REGLEMENTATION DES MARCHES PUBLICS : DE L'ANALYSE DES BESOINS A L'EXECUTION (2/2)

4. L'EXÉCUTION DES MARCHÉS

LES ACTES DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE D'UN MARCHÉ

- Les ordres de service et les bons de commande

LES MODALITES DE RECEPTION OU D'ACCEPTATION DES PRESTATIONS

- La vérification de la conformité qualitative et quantitative
- Le refus ou le rejet des prestations / travaux / livraisons
- L'acceptation avec réfaction pour les services ou les fournitures
- La réception avec réserves pour les travaux

LES PAIEMENTS

- Les différentes formes de prix : fermes ou rLes prix fermes ou révisables
- La liquidation de la demande de paiement
- Le délai global de paiement.

> Cas pratiques : conception et liquidation de formules d'actualisation et de révision de prix.

LA FORMALISATION JURIDIQUE DES MODIFICATIONS DU CONTRAT

- Les avenants (typologie, limites, formalisme)
- La décision unilatérale : forme, contenu et portée juridique

LE REGIME DE LA SOUS-TRAITANCE

- Les obligations du titulaire du marché
- Les droits du sous-traitant
- La mise en œuvre du paiement direct

> Mise en situation : la conduite à tenir et les documents à établir face à une sous-traitance occulte.

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable aux marchés publics au moyen de mises en situation professionnelles.
- L'élaboration de documents types immédiatement exploitables.

PA02

CO-TRAITANCE ET SOUS-TRAITANCE DANS LES MARCHES PUBLICS

PUBLIC

Responsables et agents chargés de préparer la passation des marchés et d'en suivre les différentes phases
Responsables et agents chargés du contrôle des procédures de passation des marchés

PRE-REQUIS

Connaître les règles de base des marchés publics

OBJECTIFS

- Distinguer les notions de co-traitance et de sous-traitance
- Savoir identifier un sous-traitant d'un co-traitant et d'un fournisseur
- Connaître les responsabilités du pouvoir adjudicateur, du titulaire et du sous-traitant
- Gérer les relations contractuelles avec les groupements d'entreprises
- Vérifier la déclaration de sous-traitance
- Gérer les relations financières avec les sous-traitants

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

MAITRISER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- La définition des notions de co-traitance et de sous-traitance
- Les notions voisines

L'ORGANISATION DES RELATIONS CONTRACTUELLES AU SEIN DU MARCHÉ CO-TRAITE ET/OU SOUS-TRAITE

- Les relations au sein d'un groupement
- Les relations de l'entreprise principale avec les sous-traitants directs et indirects

LE RÉGIME DE LA SOUS-TRAITANCE

- Définition juridique et champ d'application de la loi du 31 décembre 1975
- Les prestations susceptibles d'être sous-traitées
- La procédure d'acceptation et d'agrément des conditions de paiement du sous-traitant
- Les conséquences du défaut de présentation du sous-traitant
- Les garanties de paiement dues aux sous-traitants : le paiement direct, la délégation de paiement, la caution
- La mise en œuvre du paiement direct

LE RÉGIME DE LA CO-TRAITANCE

- Les différentes formes de groupement : conjoint / conjoint avec mandataire solidaire / solidaire
- Le respect des règles relatives à la liberté des prix et à la concurrence
- Le rôle et les responsabilités du mandataire
- L'étendue de la responsabilité en cas de défaillance d'un membre du groupement : étude des CCAG
- L'exécution financière des prestations co-traitées : le versement de l'avance, les paiement, la cession de créance

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable au moyen de mises en situation professionnelles.
- L'élaboration de documents immédiatement exploitables

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur www.reunion-marchespublics.fr

PA03

LES MARCHÉS RELEVANT DE L'ORDONNANCE 2005-649

PUBLIC	RAPPEL DU CONTEXTE REGLEMENTAIRE	service relevant de l'article 9 de l'ordonnance
Acheteurs et gestionnaires	- La directive communautaire 2004/18 - L'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005 et ses décrets d'application - Les autres textes législatifs et réglementaires applicables	- Le champ d'application et déroulement des procédures formalisées : appel d'offres, procédure négociée, dialogue compétitif, concours - Les obligations de publicité et d'information des candidats - La présentation des candidatures et des offres - La sélection des candidatures et des offres - L'achèvement de la procédure
PRE-REQUIS	CHAMP D'APPLICATION DE L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005	L'EXÉCUTION DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005
Connaître la base du code des marchés publics	- Définition des marchés et des accords-cadres - Exclusions	- Le versement de l'avance, des acomptes et du solde - La retenue de garantie - La sous-traitance - Les modifications des marchés par voie d'avenant
OBJECTIFS	FORME ET CONTENU DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005	LE CONTENTIEUX DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005
Cette formation propose d'aborder l'ensemble des questions relatives à la passation et à l'exécution, notamment financière, des marchés relevant de l'ordonnance du 6 juin 2005 en opérant, thème par thème, une analyse comparative entre les règles applicables aux marchés relevant du code des marchés publics et celles applicables aux marchés relevant de l'ordonnance	- Définition des besoins - Achats fractionnés : tranches conditionnelles, marchés à bons de commande et accords cadres - L'allotissement - Les documents constitutifs du marché - L'insertion de clauses sociales et environnementales - Les marchés réservés - La durée du marché - Le prix du marché	- La détermination du juge compétent - Le contentieux de la passation et de l'exécution du contrat - Le contentieux pénal
PRIX	PROCÉDURE DE PASSATION DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005	+ Le plus de notre offre
990 € net de taxe (déjeuners inclus)	- Les organes compétents - Les seuils et les modalités de calcul du besoin à satisfaire - La procédure applicable en dessous des seuils de procédure formalisée et pour les marchés de	- Des outils juridiques. - Les participants se verront remettre un tableau comparatif « CMP vs Ordonnance » ainsi qu'un « Code commenté » reprenant l'ensemble des textes applicables.
DUREE		
2 jours		

PA04

ACTUALITÉ LÉGISLATIVE, RÉGLEMENTAIRE ET JURISPRUDENTIELLE DES MARCHÉS PUBLICS

PUBLIC	TEXTES REGLEMENTAIRES	- Appréciation de l'exigence d'un lien avec l'objet du marché (CAA Douai 29 novembre 2011, Région Nord – Pas-de-Calais)
Juristes, personnels de services achats	- Décret n°2011-1853 du 9 déc. 2011 modifiant certains seuils du CMP - Décret n°2011-2027 du 29 déc. 2011 modifiant les seuils applicables aux marchés publics - Arrêté du 15 juin 2012 relatif à la signature électronique dans les marchés publics	- Portée de l'obligation de rejeter des offres incomplètes (CE 23 mai 2011, Cne d'Ajaccio ; CE 30 novembre 2011, ministre de la défense c/ eurl Qualitech, CE 29 juin 2012, Sté Signature) - Portée de l'obligation de rejeter les offres anormalement basses (CE 1er mars 2012, Dpt de la Corse du Sud) - Est-il possible de corriger les erreurs purement matérielles affectant les offres ? (CE 21 septembre 2011, Dpt des Hauts-de-Seine) - Peut-on demander la régularisation des offres irrégulières en MAPA ? (CE 30 novembre 2011, ministre de la défense c/ Qualitech) - Obligations de mise en concurrence pesant sur un candidat public pour la passation de ses contrats de co-traitance ou de sous-traitance (TA Toulouse 22 novembre 2011, Sté Icade Promotion) - Obligation de respecter la méthode de notation que le pouvoir adjudicateur s'est imposée (CE 30 novembre 2011, Sté DPM Protection)
PRE-REQUIS	DOCTRINE ADMINISTRATIVE	
Une bonne connaissance de la réglementation des marchés publics	- Mise à jour des formulaires DC - Etude des nouvelles fiches de la DAJ	
OBJECTIFS	ARRÊTS LES PLUS RECENTS, NOTAMMENT EXPOSES (LISTE NON EXHAUSTIVE)	
<ul style="list-style-type: none"> Étude des textes officiels parus récemment en rapport avec le code des marchés publics Étude des dernières jurisprudences à partir d'une sélection thématique ciblée (phases de passation et de l'exécution) des contrats Étude des derniers éléments de doctrine à partir des rapports CCMP, CCMOSS et CADA 	- Précisions sur les possibilités de faire référence à une marque (CE 30 septembre 2011, Région Picardie) - Conséquences d'une information erronée sur les quantités (CE 12 mars 2012, Dynacité, Sté Dalkia France) - Conséquences d'un défaut d'information sur les obligations de reprise du personnel (CE 1er mars 2012, Dpt de la Corse du Sud, n° 354159, A ; CE 19 janvier 2011, Sté TEP) - Peut-on permettre aux candidats de création récente de justifier de leurs capacités par d'autres documents que ceux prévus par le règlement de consultation ? (CE 9 mai 2012, Cne de Saint-Benoît) - Impossibilité d'exiger des documents non justifiés par l'objet du marché (TA Versailles 20 mars 2012, Sté France Telecom) - L'objectif de développement durable impose-t-il l'introduction de critères environnementaux ou sociaux ? (CE 23 novembre 2011, CU Nice-Côte d'Azur)	
PRIX		+ Le plus de notre offre
590 € net de taxe (déjeuner inclus)		Une formation mise à jour en fonction de l'actualité
DUREE		
1 jour		

PA05

RÉDIGER LES PIÈCES D'UN MARCHÉ

PUBLIC

Rédacteurs de marchés publics, gestionnaires de marché (de la préparation du besoin au suivi de l'exécution)

PRE-REQUIS

Connaître les principes de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

- Maîtriser les exigences réglementaires du code pour la rédaction du DCE
- Gérer le dispositif contractuel issu du code des marchés publics et des textes complémentaires
- Rédiger les clauses correspondantes
- Mettre en œuvre ces clauses ou à défaut les dispositions supplétives prévues par les textes
- Savoir utiliser et renseigner les documents connexes au DCE (formulaires DC, OUV, NOTI, et EXE)

PRIX

990 € net de taxe (déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

LA PRÉPARATION DU CONTRAT

- La définition du besoin
- Les documents constitutifs des marchés et des accords-cadres
- La hiérarchie des pièces contractuelles

LES ELEMENTS DE CHOIX

- Sélection des candidats : documents et informations susceptibles d'être demandées, mise en œuvre des critères de sélection des candidatures.
- Sélection des offres : le choix du ou des critères, leur pondération ou leur hiérarchisation

> Étude de cas : préparer un règlement de consultation comprenant la définition des informations et renseignements à communiquer en annonçant les critères de sélection des candidatures et de choix et leur pondération / hiérarchisation

LE CCAP

- Les obligations générales des fournisseurs : qualité, délais, prix, la prise en compte d'objectifs de développement durable
- Les clauses de garantie : la retenue de garantie, la caution, la garantie à première demande
- Les clauses de paiement : le principe du service fait, les rythmes des paiements, l'avance, les acomptes, les paiements partiels définitifs, le solde
- Les opérations de vérification pour admission / réception

> Exercice : Rédiger les clauses « sociale », de prix et de réception d'un marché de travaux

LE CCTP

- Les dispositions relatives aux spécifications techniques : comment légalement spécifier techniquement son besoin en travaux, fournitures et services
- Les sources réglementaires : les normes, les CCTG, les documents des groupes permanents d'étude sur les marchés, les dispositions relatives aux éco-labels

L'ACTE D'ENGAGEMENT ET SES ANNEXES (BORDEREAU DE PRIX, LE DETAIL QUANTITATIF ESTIMATIF, LA DECOMPOSITION DU PRIX FORFAITAIRE)

- L'acte d'engagement : importance du document et mentions minimales
- Les annexes : financières, acte de sous-traitance
- Les conséquences en cas d'erreurs, d'omissions, d'oubli de la part des candidats

+ Le plus de notre offre

- Les participants sont invités à venir en séance avec un cas à traiter, correspondant au contrat qu'ils sont susceptibles de lancer à court terme.
- Une approche opérationnelle et pratique : rédaction de clauses types.

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur www.reunion-marchespublics.fr

PA06

LE CCAG-TRAVAUX

PUBLIC

Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés publics

PRE-REQUIS

Connaître la base du code des marchés publics

OBJECTIFS

Connaître les spécificités du CCAG travaux, maîtriser les règles contractuelles du marché

PRIX

590 € net de taxe (déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

RAPPEL JURIDIQUE DES PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE ET ENJEU DU NOUVEAU CCAG-TRAVAUX

- La refonte du CCAG/travaux (enjeux)
- Champ d'application
- Valeur juridique du CCAG

ETUDE DES DISPOSITIONS GÉNÉRALES ADAPTÉES À LA SPÉCIFICITÉ DES TRAVAUX

- Les acteurs (maître d'ouvrage, maître d'œuvre, contrôleur technique, coordonnateur sécurité santé)
- La sous-traitance (directe/indirecte)
- Les documents contractuels
- Les documents d'exécution
- Garanties et assurances particulières
- Dispositions générales communes

PRIX ET MODALITÉS DE RÉGLEMENT

- Les prix : une adaptation à la réglementation
- Modalités de paiement (clarification du dispositif et accélération des paiements)
- Rémunération des co-traitants et sous-traitants
- Règlement des prestations supplémentaires ou modificatives

LA GESTION DU CHANTIER

- La sécurité et l'hygiène
- La préparation du chantier
- Identification des différents délais
- Le suivi administratif du chantier : répartition des

- rôles MOA, MOE et entreprises
- La sécurité et l'hygiène
- Les modifications de programme – les aléas

LA RÉCEPTION DES TRAVAUX

- Identification des différentes étapes
- Les évolutions
- De nouvelles garanties pour le titulaire du contrat
- La défaillance du maître d'œuvre
- Les garanties légales et contractuelles

RÉSILIATION ET INTERRUPTION DES TRAVAUX

- Les différents cas de résiliation
- La liquidation du marché
- Les mesures coercitives
- Ajournement et interruption des travaux

DIFFÉRENTS LITIGES

- La fin du double mémoire
- Les étapes du traitement des litiges
- Le règlement amiable

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics de travaux.
- Les participants se verront remettre un cahier des charges commenté, une liste des clauses indispensables à rajouter, ainsi que des tableaux de synthèses sur les nouveautés.

PA07

LE CCAG PRESTATIONS INTELLECTUELLES

PUBLIC	RAPPEL JURIDIQUE DES PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE ET ENJEU DES NOUVEAUX CCAG - L'adoption des nouveaux CCAG / un dispositif rénové (Motifs/Objectifs) - Le caractère supplétif et valeur des CCAG - L'entrée en vigueur des CCAG	la propriété intellectuelle applicables en matière de «Propriété littéraire et artistique», «Propriété industrielle» et «Droit des marques» - Utilisation des résultats dans le cadre du CCAG/PI : Présentation des options A et B - Le CCAG et les droits de propriété littéraires, artistiques et industrielle - Précautions rédactionnelles afin de garantir la cession des droits
PRE-REQUIS	LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES - Le champ d'application du nouveau CCAG/PI - L'analyse des définitions - L'étude des obligations générales (pièces contractuelles, co-traitance, sous-traitance, actes d'exécution, confidentialité, protection de la main d'œuvre, réparation des dommages, assurances)	LA RÉCEPTION DES PRESTATIONS - Les opérations de vérifications - Les décisions de réception, d'ajournement, de réfaction et de rejet. - Les adaptations rédactionnelles indispensables : adapter les modalités de vérification des prestations et les modalités de réception des prestations.
OBJECTIFS	LES PRIX ET LES MODALITÉS DE PAIEMENT - Les différentes formes de prix - Le règlement de la prestation : avance, acomptes et paiements définitifs - Les dispositions applicables au paiement en cas de co-traitance et de sous-traitance	LA FIN ANTICIPÉE DU MARCHÉ : LA RÉSILIATION ET TRAITEMENT DES LITIGES - Dispositions générales - Les différents cas de résiliation - Le décompte de résiliation - Le règlement amiable privilégié
PRIX	LA GESTION DE L'EXÉCUTION DU CONTRAT - Les délais et mesures associées (prolongations de délais, sursis de livraison, mesures incitatives : primes, mesures coercitives : pénalités) - Les moyens mis à disposition du titulaire. - L'arrêt de l'exécution des prestations - La livraison des prestations	+ Le plus de notre offre - Une analyse complète la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics de prestations intellectuelles. - Les participants se verront remettre un cahier des charges commenté, une liste des clauses indispensables à rajouter, ainsi que des tableaux de synthèses sur les nouveautés.
DUREE	LA GESTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ - Rappel des principales dispositions du Code de	
Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés publics de prestations intellectuelles		
Une connaissance de base de la réglementation des marchés publics		
Maîtriser les dispositions du CCAG /PI		
590 € net de taxe (déjeuner inclus)		
1 jour		

PA08

LE CCAG TECHNIQUES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION

PUBLIC	RAPPEL JURIDIQUE DES PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE ET EN JEU DES NOUVEAUX CCAG - L'adoption des nouveaux CCAG - Un dispositif rénové (Motifs/Objectifs) - Le caractère supplétif et valeur des CCAG - L'entrée en vigueur	- Les mises à jour - L'arrêt de l'exécution des prestations - La livraison des prestations
PRE-REQUIS	LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES - Le champ d'application du CCAG-TIC - L'analyse des définitions - L'étude des obligations générales (pièces contractuelles, co-traitance, sous-traitance, actes d'exécution, confidentialité, protection de la main d'œuvre, réparation des dommages, assurances)	UN DISPOSITIF DE RÉCEPTION ADAPTÉ À L'INFORMATIQUE - La mise en ordre de marche - Les vérifications d'aptitude et de service régulier (VA/VSR) - Les décisions de réception, d'ajournement, de réfaction et de rejet. - La garantie contractuelle et la garantie contre tous recours
OBJECTIFS	LES DÉFINITIONS PROPRES AUX TIC - Les logiciels - La maintenance - L'infogérance - La réversibilité	DROIT DE PROPRIÉTÉ ET UTILISATION DES RÉSULTATS - Régime du droits de propriété - Les différentes options
PRIX	PRIX ET MODALITÉS DE PAIEMENT - Les différentes formes de prix - Le règlement de la prestation : avance, acomptes et paiements définitifs - Les dispositions applicables au paiement en cas de co-traitance et de sous-traitance	FINANTICIPÉE DU CONTRAT ET TRAITEMENT DES LITIGES - Dispositions générales - Les différents cas de résiliation - Le décompte de résiliation
DUREE	MODALITÉS D'EXÉCUTION - Les délais et mesures associées (prolongations de délais, sursis de livraison, mesures incitatives : primes, mesures coercitives : pénalités) - Les moyens mis à disposition du titulaire.	+ Le plus de notre offre - Une analyse complète de la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics d'informatique. - Les participants se verront remettre un cahier des charges commenté, une liste des clauses indispensables à rajouter, ainsi que des tableaux de synthèses sur les nouveautés.
Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés publics d'informatique		
Une connaissance de base de la réglementation des marchés publics		
Maîtriser les dispositions du CCAG TIC		
590 € net de taxe (déjeuner inclus)		
1 jour		

PA09

LE CCAG FOURNITURES COURANTES ET SERVICES

PUBLIC	<p>ACHETEURS, RÉDACTEURS OU GESTIONNAIRES DES MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES</p>	<p>RAPPEL JURIDIQUE DES PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE ET ENJEU DES NOUVEAUX CCAG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rappel des grandes règles de la commande publique - Place des CCAG dans la réglementation des marchés publics - Pourquoi une refonte des CCAG, place du CCAG/FCS dans cette évolution - Les grandes caractéristiques des évolutions du CCAG/FCS 	<ul style="list-style-type: none"> - La mise à disposition de matériels - La livraison et surveillance en usine - La problématique de la maintenance
PRE-REQUIS	<p>UNE CONNAISSANCE DE BASE DE LA RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS PUBLICS</p>	<p>LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Champ d'application du nouveau CCAG/FCS - Analyse des définitions - Etude des obligations générales (pièces contractuelles, co-traitance, sous-traitance, actes d'exécution, confidentialité, protection de la main d'œuvre, réparation des dommages, assurances) 	<p>LA RÉCEPTION DES MARCHÉS ET DÉCLENCHEMENT DES GARANTIES</p> <ul style="list-style-type: none"> - La constatation de l'exécution des prestations - La vérification et les décisions après vérification : admission, ajournement, réfaction et rejet - Les garanties contractuelles et extracontractuelles
OBJECTIFS	<p>MAÎTRISER LE CCAG/FCS</p>	<p>LE PRIX ET MODALITÉS DE PAIEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les paiements : avance, acomptes et paiements définitifs - Le contenu et la remise demande de paiement - Les paiements en cas de la co-traitance et de la sous-traitance 	<p>LA FIN ANTICIPÉE DU MARCHÉ : LA RÉSILIATION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les quatre cas de résiliation - Le décompte de résiliation - La remise des prestations et des moyens matériels - L'exécution au frais et risque du titulaire
PRIX	<p>590 € net de taxe (déjeuner inclus)</p>	<p>LA GESTION DE L'EXÉCUTION DU CONTRAT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les délais et mesures associées (prolongations de délais, sursis de livraison, mesures incitatives : primes, mesures coercitives : pénalités) 	<p>LE TRAITEMENT DES LITIGES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le règlement amiable privilégié - Etat des réclamations - Traitement des marchés à bons de commande
DUREE	<p>1 jour</p>		<p>+ Le plus de notre offre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une analyse complète la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics de fournitures et de services. - Les participants se verront remettre un cahier des charges commenté, une liste des clauses indispensables à rajouter, ainsi que des tableaux de synthèses sur les nouveautés.

PA10

CHOISIR LES CANDIDATURES ET LES OFFRES

PUBLIC	<p>ACHETEURS ET GESTIONNAIRES CHARGÉS DE L'ANALYSE DES OFFRES. TECHNICIENS ET PERSONNEL ADMINISTRATIF PARTICIPANT À LA RÉDACTION DES RAPPORTS DE CHOIX. RAPPORTEURS DEVANT LES COMMISSIONS D'APPEL D'OFFRES</p>	<p>LA PRÉPARATION DE LA MISE EN CONCURRENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les principes fondamentaux de la commande publique - L'identification des besoins à satisfaire 	<ul style="list-style-type: none"> - Les cas de lots réservés ou de dispositions de discrimination positive en faveur de certaines catégories d'opérateurs - La mise au point de l'offre retenue : modalités et limites
PRE-REQUIS	<p>MAÎTRISER LA PROCÉDURE DE PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS. CONNAÎTRE LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UNE OFFRE D'UN FOURNISSEUR</p>	<p>LA PUBLICITE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le choix d'une forme de publicité efficace - Les mentions minimales à faire figurer dans l'avis - Le délai de publication à prévoir 	<p>> Cas pratiques : détermination et mise en œuvre de critères de choix pour la passation d'un marché de prestations de nettoyage</p>
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Choisir les critères pertinents de sélection des candidatures et des offres • Maîtriser les dispositions du code des marchés publics applicables au choix des entreprises • Analyser les offres remises • Rédiger un rapport de choix 	<p>LA SÉLECTION DES CANDIDATURES</p> <ul style="list-style-type: none"> - La vérification de la recevabilité des candidatures - Les niveaux de performances : intérêt et limites - L'appréciation des garanties techniques, professionnelles et financières - Les cas de limitation du nombre de candidats admis 	<p>LA JUSTIFICATION DU CHOIX</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les points clés de la rédaction du rapport de présentation - L'information des fournisseurs dont l'offre n'a pas été retenue - Recours contentieux et contrôle par le juge du choix effectué
PRIX	<p>990 € net de taxe (déjeuners inclus)</p>	<p>> Cas pratique : confection de tableaux d'analyse de candidatures</p>	<p>+ Le plus de notre offre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une analyse complète la réglementation applicable aux choix des candidatures et des offres au moyen de mises en situation professionnelles. L'élaboration d'une méthodologie immédiatement exploitable.
DUREE	<p>2 jours</p>	<p>L'ETUDE DES OFFRES</p> <ul style="list-style-type: none"> - La notion d'offre économiquement la plus avantageuse - Les critères : la liste des critères du code, l'ouverture vers d'autres éléments d'appréciation, la prise en compte d'objectifs sociaux et d'emplois - La pondération ou hiérarchisation : mise en œuvre des méthodes de pondération et de hiérarchisation des critères - La détection des offres anormalement basses et leur traitement - L'étude des variantes 	

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur
www.reunion-marchespublics.fr

PA11

SECURISER LA PUBLICITE DANS LES MARCHES PUBLICS

Les erreurs contenues dans les avis d'appel public à la concurrence sont à l'origine de nombreuses annulations de consultations. Cette formation vous permettra, en identifiant précisément les informations devant figurer dans ces avis, de sécuriser la procédure de passation de vos marchés.

PUBLIC

Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés publics

PRE-REQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre les mesures de publicité appropriées
- Connaître les mentions obligatoires dans un avis de publicité
- Connaître les jurisprudences récentes

PRIX

590 € net de taxe
(déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

PA12

LA MISE EN ŒUVRE DES PROCEDURES ADAPTEES

PUBLIC

Acheteurs et gestionnaires appelés à passer des commandes auprès de fournisseurs

OBJECTIFS

- Distinguer les achats pour lesquels il est opportun de recourir à la procédure adaptée
- Maîtriser les exigences et les limites réglementaires de la procédure
- Savoir quelle forme donner au contrat
- Savoir lire les devis des fournisseurs

PRIX

590 € net de taxe
(déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

LES FORMES ET LES ENJEUX DE LA PUBLICITE

- La différence entre publicité et publication
- La recherche impartiale d'opérateurs économiques

LA PUBLICITE DES MAPA

- Le choix d'une forme de publicité adaptée au montant et à l'objet du marché
- Les mentions minimales à faire figurer dans l'avis
- Le délai de publication à prévoir
- L'avis obligatoire du BOAMP : les zones obligatoires, les zones facultatives
- Les publicités complémentaires

L'AVIS DE PRE-INFORMATION POUR LES MARCHES ET ACCORDS-CADRES DE SEUIL EUROPEEN

- L'intérêt de la publication
- Le délai de publication
- Les mentions indispensables

L'AVIS DE PUBLICITE POUR LES MARCHES ET ACCORDS-CADRES DE SEUIL EUROPEEN

- Les zones obligatoires : étude détaillée
- Les zones facultatives : intérêt et précautions à prendre
- Les délais prévus par le code des marchés publics

L'AVIS D'ATTRIBUTION DES MARCHES ET ACCORDS-CADRES

- Déterminer le support et le contenu pertinent pour les avis d'attribution de MAPA

- L'avis obligatoire pour les marchés passés sur procédure formalisée : les délais de publication de l'avis d'attribution, les mentions minimales.
- Le cas des marchés de l'article 30

L'AVIS EN CAS DE TRANSPARENCE EX-ANTE VOLONTAIRE

- L'intérêt de la publication
- Les délais à respecter
- Les mentions minimales

LA PUBLICITE DES MARCHES ATTRIBUES DE L'ARTICLE 133

- Le choix du support et le délai de publication
- Le contenu et la forme de la publicité

ATELIER DE RÉDACTION D'AVIS DE MARCHÉS**+ Le plus de notre offre**

- Les participants sont invités à venir en séance avec un cas à traiter, correspondant au contrat qu'ils sont susceptibles de lancer à court terme.
- D'autre part, les cas pratiques s'appuient sur des exemples récemment parus au BOAMP afin de mettre en situation les stagiaires devant des avis jugés perfectibles.

MAITRISER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES MAPA

- La nature du contrat : fourniture, service, travaux
- Le montant de l'achat : les seuils et les modalités de computation des dépenses prévues par l'article 27 du CMP
- Les « petits lots » pouvant être traité par procédure adaptée

> Exercice à partir d'exemples concrets, calculer le seuil et apprécier si le recours à un marché sans formalisme est régulier et souhaitable

LA PROCÉDURE DE PASSATION DES MAPA RELEVANT DE L'ART. 28 DU CMP

- Les obligations de publication en deçà et au-delà de 90.000 euros HT
- Comment apprécier si la publicité envisagée est suffisante et adéquate
- Comment définir si la concurrence est adaptée, c'est-à-dire suffisante
- Conclusion de la consultation : quand et comment procéder à l'information des candidats et la publication d'un avis d'attribution

> Etude de la jurisprudence récente.

LA PROCÉDURE DE PASSATION DES MAPA RELEVANT DE L'ART. 30 DU CMP

- Le champ d'application de l'article 30 du CMP
- Les mesures de publicité et de mise en concurrence à mettre en œuvre
- Les formalités renforcées
- Conclusion de la consultation : quand et comment procéder à l'information des candidats et la publication d'un avis d'attribution

> Etude de la jurisprudence récente.

LA FORME DES MAPA

- Dans quels cas établir un contrat écrit
- Les mentions obligatoires devant figurer sur les devis et factures
- Les clauses indispensables

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable au moyen de mises en situation professionnelles.
- L'élaboration d'outil et de documents immédiatement exploitables (modèles d'AAPC, de PV de négociation, de conditions générales d'achat)

PA13 **LES MARCHES FRACTIONNES : ACCORDS-CADRES, MARCHES A BONS DE COMMANDE ET MARCHES A TRANCHES**

PUBLIC	<p>Rédacteurs de marchés publics, agents des corps de contrôle, Agents des services d'ordonnancement</p>	<p>PRESENTATION DES DIFFÉRENTS CONTRATS - Définition de l'accord-cadre, du marché à bons de commande et du marché à tranches - La place de ces contrats dans l'organisation d'une politique d'achat.</p>	<p>minimum et du maximum, la durée, les clauses d'indemnisation - Le déclenchement des prestations : la rédaction des bons de commande (contenu, mentions complémentaires), l'acceptation des prestations, le paiement des prestations</p>
PRE-REQUIS	<p>Connaître les règles de base de la réglementation des marchés publics</p>	<p>L'ACCORD-CADRE - Définition de l'accord-cadre - Les différents cas d'utilisation : le caractère évolutif du besoin, la nécessité d'une remise en concurrence périodique - Le contenu de l'accord-cadre : pièces constitutives, durée, clauses obligatoires et clauses indispensables - La procédure de passation des accords-cadres : les critères à mettre en œuvre - La passation des marchés subséquents : la remise en concurrence des titulaires, le contenu et la forme des marchés subséquents (pièces constitutives, clauses obligatoires)</p>	<p>LES MARCHÉS À TRANCHES - Définition du marché à tranches - La détermination des tranches : la tranche ferme, les tranches conditionnelles, la notion d'ensemble fonctionnel - L'affermissement de la tranche conditionnelle : la forme, les délais, les indemnités de dédit ou d'attente - Le contenu du marché : la durée, les clauses d'indemnisation</p>
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les spécificités de ces contrats Savoir choisir et utiliser la forme contractuelle adaptée Rédiger les clauses spécifiques Gérer les fournisseurs 	<p>LE MARCHÉ À BONS DE COMMANDE - Définition du marché à bons de commande - Les cas d'utilisation : la fluctuation quantitative du besoin, l'adéquation des quantités commandées au besoin - Le contenu du marché : la détermination du</p>	<p>+ Le plus de notre offre - Travail de groupe pour déterminer, marché par marché, la forme contractuelle la plus adaptée. - Elaboration des éléments essentiels au lancement de la consultation : forme contractuelle, clauses indispensables, critères de jugement des candidatures et des offres.</p>
PRIX	<p>990 € net de taxe (déjeuners inclus)</p>		
DUREE	<p>2 jours</p>		

PA14 **L'EXECUTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES MARCHES PUBLICS**

PUBLIC	<p>Personnes chargées du suivi de l'exécution des marchés, des opérations d'ordonnancement et de liquidation.</p>	<p>L'EXECUTION TECHNIQUE DU MARCHÉ - Les actes d'exécution : forme et contenu (OS, Bons de commande) - Les délais d'exécution : déclenchement, décompte, prolongations, sanctions (les pénalités de retard) - La vérification des prestations et la décision du pouvoir adjudicateur (réception, ajournement, réfaction, rejet) - La gestion des litiges liés à la réception : les conséquences de la prise de possession, le refus de réceptionner</p>	<p>révision de prix - Le destinataire du paiement : le cas des groupements d'entreprises et des sous-traitants - La retenue de garantie et les garanties de substitution - Le délai global de paiement : déclenchement, décompte et sanction</p>
PRE-REQUIS	<p>Connaître les règles de base des marchés publics</p>	<p>-> Etude des dispositions des CCAG relatives à la réception des prestations</p>	<p>> Cas pratique définition de l'assiette et de la formule de calcul d'intérêts moratoires Les pièces justificatives à joindre au paiement : étude de la nomenclature des pièces justificatives.</p>
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les règles relatives à l'exécution des marchés publics Connaître les prérogatives du pouvoir adjudicateur dans l'exécution du marché Savoir liquider une demande de paiement Vérifier une demande de paiement Gérer les relations administratives avec le titulaire et ses sous-traitants 	<p>LA SOUS-TRAITANCE - Les obligations prévues par la loi du 31 décembre 1975 - Les modalités de déclaration du sous-traitant - L'agrément des conditions de paiement</p>	<p>L'EVOLUTION DU CONTRAT - Les différentes formes de modification : l'avenant, la décision de poursuivre, la modification unilatérale - Les limites posées par la jurisprudence du Conseil d'Etat - La gestion du minimum contractuel et droit à indemnisation du fournisseur - Les conditions formelles de modification du contrat : le passage préalable devant l'assemblée délibérante et la CAO, le contenu du rapport de présentation, le contrôle de légalité</p>
PRIX	<p>1200 € net de taxe (déjeuners inclus)</p>	<p>L'EXECUTION FINANCIERE DU MARCHÉ - Le financement du marché : le financement privé (cession de créances, nantissement, affacturage) et le financement public (l'avance)</p>	<p>LES LITIGES ET RECOURS - Le recours gracieux : modalités de traitement - Le règlement amiable des litiges : les modalités d'intervention du CCNRA - Les recours contentieux</p>
DUREE	<p>3 jours</p>	<p>-> Cas pratique : calcul du versement d'une avance et récupération de cette avance</p>	<p>+ Le plus de notre offre - Une analyse complète de la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics au moyen de mises en situation professionnelles et de cas pratiques.</p>
		<p>- Les différents paiements : acomptes, paiements partiels définitifs et solde - Les différentes formes de prix et mise en œuvre des clauses de variation des prix</p>	
		<p>> Exercices : calcul d'une actualisation et d'une</p>	

PA15

SENSIBILISATION AUX MARCHES PUBLICS

PUBLIC

Personnes qui, sans être chargées directement des marchés publics, travaillent dans un service achats ou en liaison avec lui, agents de secrétariat (cadres B et C).

OBJECTIFS

- Situer le cadre des marchés publics
- Connaître le vocabulaire employé et ses abréviations
- Reconnaître les différents documents d'un marché
- Vérifier et compléter un dossier

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

MARCHÉ PUBLIC : DÉFINITION

- Un acte d'achat
- Un contrat

LES PRINCIPES FONDAMENTAUX APPLICABLES ET LEUR JUSTIFICATION

- La liberté d'accès, l'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures
- En vue d'assurer l'efficacité de la commande publique et la bonne utilisation des deniers publics

FORME ET CONTENU DU MARCHÉ

- Les différentes pièces d'un marché : l'acte d'engagement, le CCAP, le CCTP, le RC
- La notion de lot
- La notion d'accords-cadres
- La notion de marchés à bons de commande et à tranches

LES DIFFÉRENTES PROCÉDURES DE MISE EN CONCURRENCE

- Les marchés selon procédure adaptée, l'appel d'offres, le concours, le marché négocié, le dialogue compétitif

LE PROCESSUS DE PASSATION D'UN MARCHÉ

- L'avis de publicité, le registres de dépôt, les procès verbaux d'ouverture des plis, le rapport de choix, le rapport de présentation du dossier de l'entreprise retenue, la notification des décisions de rejet et la notification du marché au titulaire

L'EXECUTION DES MARCHES

- Les ordres de services ou les bons de commande
- Les demandes de paiement des fournisseurs
- La réception ou l'acceptation des prestations
- Le paiement du solde du marché

+ Le plus de notre offre

Des documents de synthèse permettant un accès rapide à l'information ainsi qu'un lexique seront remis aux participants.

Retrouvez toutes les dates
de nos formations sur
[www.reunion-
marchespublics.fr](http://www.reunion-marchespublics.fr)

PA16

LE CONTENTIEUX DES MARCHES PUBLICS

PUBLIC

Personnes ayant en charge la passation des marchés et/ou le suivi de l'exécution
Juristes chargés du suivi contentieux des marchés

PRE-REQUIS

Connaître les principes de bases de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

- Eviter et gérer les contentieux.
- Connaître et actualiser ses connaissances des procédures contentieuses relevant de la passation et de l'exécution applicables aux marchés publics
 - Identifier, au travers d'une étude de cas concrets, les zones de danger et les bonnes pratiques afin de limiter les risques de contentieux et de se donner les meilleures chances de succès lorsqu'un contentieux est déclaré

PRIX

1200 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

3 jours

LES DIFFÉRENTS TYPES DE RECOURS CONTENTIEUX EN MATIÈRE DE MARCHES PUBLICS ET DELEGATIONS DE SERVICES

- Distinction entre référé, recours pour excès de pouvoir et plein contentieux

PRESENTATION ET IDENTIFICATION DES SITUATIONS ET CIRCONSTANCES A L'OCCASION DESQUELLES PEUVENT SURVENIR DES RECOURS

LE REFERE PRECONTRACTUEL :

- Forme, délais, rôle et intervention du juge
- L'administration face à un référé : les délais de réponse, l'établissement de la défense
- Les suites du contentieux
- La jurisprudence SMIRGEOMES et ses impacts sur la procédure de référé

LA NOUVELLE VOIE DE RECOURS ISSUE DE L'ORDONNANCE DU 7 MAI 2009 : LE REFERE CONTRACTUEL

- Le champ d'application du référé contractuel
- Les conditions de recevabilité du recours
- Les pouvoirs du juge

LE RECOURS POUR EXCES DE POUVOIR

- Les actes attaquables : la demande d'annulation de l'acte détachable de la passation du contrat, forme, délais pour agir, rôle et intervention de la juridiction administrative
- La défense de l'administration : exemples tirés de contentieux marchés publics

LES RECOURS DE PLEIN CONTENTIEUX CONTRE LE CONTRAT : L'ARRET TROPIC TRAVAUX SIGNALISATION

- Définition et champ d'application du recours
- L'étendue du pouvoir du juge
- La stratégie en défense

LE PLEIN CONTENTIEUX DE L'EXECUTION ET LE JUGE DU CONTRAT

- La jurisprudence « Beziers I » et le recours en appréciation de validité du contrat
- L'arrêt « Beziers II » et les recours contre les actes d'exécution.
- Réception, exécution financière, responsabilités et garanties.

- Le rôle et pouvoirs du juge
- L'identification des risques
- La gestion de l'exécution du contrat et le risque contentieux

> Exemples et commentaires à partir de différents arrêts et décisions

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable aux choix des candidatures et des offres au moyen de mises en situation professionnelles.
L'élaboration d'une méthodologie immédiatement exploitable.

PA17

LES MARCHES PUBLICS DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

PUBLIC	<p>Personnel du Service Formation des services de l'Etat, des collectivités locales et des établissements publics</p>	<p>LE CADRE REGLEMENTAIRE - Les sources légales et réglementaires</p> <p>LA DEFINITION DU BESOIN - La détermination des objectifs professionnels et pédagogiques - Le recensement des contraintes : calendrier, disponibilité, financement...</p> <p>> Mise en situation : élaboration d'un questionnaire de recueil des besoins</p> <p>LA FORME ADAPTÉE DU CONTRAT - Le marché à quantité fixe, l'accord-cadre et le marché à bons de commande : étude des différents cas d'utilisation</p> <p>LE CONTENU DU CONTRAT - Les clauses réglementaires : la combinaison des articles 11, 12 et 13 du CMP - Les clauses indispensables : les conditions d'exécution, la vérification de l'exécution des prestations.</p> <p>> Cas pratique : rédaction des principales clauses du cahier des charges</p> <p>LA PROCÉDURE DE MISE EN CONCURRENCE - Les mesures de publicité et de mise en</p>	<p>concurrence à mettre en œuvre - Les formalités renforcées de l'article 30 du CMP - Conclusion de la consultation : quand et comment procéder à l'information des candidats et la publication d'un avis d'attribution</p> <p>LE CHOIX DU PRESTATAIRE - L'appréciation des garanties techniques, professionnelles et financières - La détermination des critères pertinents et choix de l'offre économiquement la plus avantageuse - La négociation : objectifs et limites légales</p> <p>> Cas pratiques : détermination et mise en œuvre de critères de choix pour la passation d'un marché de formation / Création d'une matrice de négociation</p>
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier le cadre réglementaire applicable aux achats de formation • Connaître les différents documents composant un marché de formation • Connaître les règles de mise en concurrence • Établir le calendrier d'une opération d'achat de prestations en fonction de la procédure adaptée 		
PRIX	<p>990 € net de taxe (déjeuners inclus)</p>		
DUREE	<p>2 jours</p>		
+ Le plus de notre offre			
			<p>- À l'issue de la formation, les participants disposeront d'une méthodologie de préparation, de rédaction et de passation des marchés de formation professionnelle continue - Des documents immédiatement exploitables seront remis aux participants (questionnaire de recensement des besoins, modèles de cahier des charges, modèles d'AAPC...)</p>

PA18

REUSSIR L'ACHAT DE PRESTATIONS DE NETTOYAGE DES LOCAUX

PUBLIC	<p>Personnels des services techniques, marchés, achats et des services intérieurs et généraux</p>	<p>LE CADRE REGLEMENTAIRE DES PRESTATIONS DE NETTOYAGE - Le code du travail et la convention collective des métiers de propreté (grilles de salaire applicables, la garantie d'emploi du personnel...) - Les normes AFNOR NF X 50-790 (lexique de la propreté), NF X 50-791 (aide à l'élaboration d'un cahier des charges pour une prestation de nettoyage industriel), NF X 50-794 1 et 2 (système de contrôle de résultat sur site - Concepts d'élaboration et de mise en oeuvre, exemples d'application)</p> <p>LES ASPECTS TECHNIQUES - Les différents types de locaux, de surfaces, d'appareils, les fréquences (descriptif et désignation des lieux) ...</p> <p>LES ELEMENTS DE REFLEXION PREALABLE A LA REDACTION DU DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES - La définition préalable des besoins : la nature des locaux, les surfaces, la fréquentation, les revêtements de sol, l'environnement... - La détermination des fonctions de besoin à satisfaire : hygiène, aspect, propreté, confort - Les éléments contractuels indispensables : le niveau de qualité requis, la durée du marché, la prise en compte du développement durable - La gestion des prestations imprévues</p> <p>LE CONTENU DU CONTRAT - Les clauses réglementaires : la combinaison des articles 11, 12 et 13 du CMP</p>	<p>- Les clauses indispensables : les conditions d'exécution, la vérification de l'exécution des prestations, les sanctions.</p> <p>> Cas pratique : détermination et rédaction d'une méthodologie de contrôle.</p> <p>LE CHOIX DU PRESTATAIRE - L'appréciation des garanties techniques, professionnelles et financières - La détermination de critères pertinents et le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse - La détection et le traitement des offres anormalement basses</p> <p>> Cas pratiques : détermination et mise en œuvre de critères de choix pour la passation d'un marché de nettoyage</p> <p>LE CONTROLE DES PRESTATIONS - La méthodologie de contrôle des prestations - La mise en place des mesures coercitives</p> <p>> Cas pratique : mise en œuvre des fiches de suivi et de contrôle / déclenchement et formalisation des sanctions</p>
PRE-REQUIS	<p>Connaître les règles de base de la réglementation des marchés publics</p>		
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la définition des besoins, les différentes étapes de passation du contrat et l'exécution jusqu'à la fin du marché • Connaître les textes essentiels, les normes, la convention collective des métiers de la propreté • Rédiger un cahier des charges avec obligation de résultat • Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse • Contrôler l'exécution des prestations 		
PRIX	<p>990 € net de taxe (déjeuners inclus)</p>		
DUREE	<p>2 jours</p>		
+ Le plus de notre offre			
			<p>- Des documents immédiatement exploitables seront remis aux participants (questionnaire de recensement des besoins, modèles de cahier des charges, modèles d'AAPC...)</p>

Conditions Générales de Vente

1. Stages inter-entreprises

Toute inscription est soumise aux conditions générales de vente et de participation d'EXCELLO-FORMATION. Sauf dérogation formelle et expresse d'EXCELLO-FORMATION, ces conditions prévalent sur toute autre. L'entreprise cliente déclare les accepter sans réserve.

2. Convention, attestation, facturation

A l'issue de la formation, EXCELLO-FORMATION adresse au service désigné dans le bulletin d'inscription, une attestation de présence ainsi que la facture valant convention simplifiée de formation. Toutefois, sur simple demande, EXCELLO-FORMATION établit une convention de formation.

3. Convocation

Les stagiaires recevront, 10 jours avant le début de la formation, une convocation précisant le lieu ainsi que les horaires de la formation.

4. Tarif

Le prix du stage comprend : les frais pédagogiques, la documentation, les pauses ainsi que les déjeuners.

5. Conditions de règlement

Le règlement du prix du stage est à effectuer à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre d'EXCELLO-FORMATION. Tout paiement intervenant postérieurement à la date d'échéance figurant sur nos factures donnera lieu à des pénalités de retard égales à 1,5 fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

En cas de règlement par un organisme payeur désigné par l'entreprise cliente, cette dernière l'indique expressément dans son bulletin d'inscription en renseignant les coordonnées exactes. Elle procède directement à la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assure de sa bonne fin. Dans le cas d'une prise en charge financière partielle du coût de la formation par l'organisme payeur, l'entreprise cliente sera facturée du reliquat.

EXCELLO-FORMATION se réserve le droit de disposer librement des places retenues par l'entreprise cliente tant que l'intégralité du prix du stage n'est pas totalement acquittée. Au cas où les frais de formation, éventuellement majorés de pénalités de retard, ne seraient pas réglés par l'organisme payeur désigné par le client, EXCELLO-FORMATION serait fondé à les réclamer au client solidairement débiteur à son égard. Dans la mesure où EXCELLO-FORMATION édite une convention de formation pour l'action commandée, il appartient au client de vérifier l'imputabilité de celle-ci.

6. Conditions de report et d'annulation

Dans le cas où le nombre de participants à un stage serait jugé pédagogiquement insuffisant, EXCELLO-FORMATION se réserve le droit d'ajourner ce stage au plus tard une semaine avant la date prévue. Une autre session ou un autre stage pourra être proposé. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés, sans que l'entreprise cliente puisse prétendre à aucune indemnité à quelque titre que ce soit.

Toute annulation peut être faite par le client, sans frais, si cette annulation parvient à EXCELLO-FORMATION, par écrit, au moins 10 jours ouvrés avant la date de début du stage. Sauf cas de force majeure, pour toute annulation faite par le client moins de 10 jours avant le début du stage, EXCELLO-FORMATION, facturera un dédit de 50% des frais de stage, montant non imputable par l'entreprise à la contribution financière obligatoire de formation. En cas d'absence ou d'abandon en cours de stage, ce dernier est payable en totalité.

7. Demandes de remplacement

Les demandes de remplacement sont admises à tout moment. Elles doivent être confirmées par écrit.

8. Absence ou abandon en cours de stage

En cas d'absence ou d'abandon en cours de stage, ce dernier est payable en totalité.

9. Informatique et liberté

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978, l'entreprise cliente peut accéder aux informations la concernant, les rectifier et s'opposer à leur traitement ou à leur transmission éventuelle aux partenaires de l'organisme de formation.

10. Juridiction compétente en cas de litige.

Toute réclamation doit, sous peine de déchéance, être effectuée dans les 15 jours calendaires qui suivent la tenue du stage. En cas de contestation, le Tribunal de Commerce de Paris sera seul compétent même en cas de référé, d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs.



Excello-formation

25 avenue Philippe Auguste

75011 Paris

Tél. : 09 50 59 46 44

info@excello.fr

www.reunion-marchespublics.fr

www.excello.fr