Conseil et formation en achat public

excello

Conseil et formation en achat public

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

EDITO

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 AERIENNE D'ISTRES – EPCI SAINT PIERRE DU PERRAY – 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
2. Réalisation de l'action de formation
3. Evaluation de l'atteinte des objectifs de formation
4. Assistance et suivi

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

Praticiens des marchés publics souhaitant sécuriser leurs pratiques professionnelles

PRE-REQUIS

Connaissances de base, maîtrise de la terminologie.

OBJECTIFS

• 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

PRIX

2000 € net de taxe (déjeuners inclus)

DUREE

5 jours

1. LE CADRE GÉNÉRAL

MARCHE PUBLIC : DEFINITION
- Un acte d'achat
- Un contrat

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

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

DIAGNOSTIQUER LES BESOINS ET DEFINIR LES PRESTATIONS ATTENDUES
- 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

LA NATURE DES MARCHES
- Les marchés : de travaux, de fournitures et de services (art. 29 et 30)

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

2. LE LANCEMENT DE LA CONSULTATION

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

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

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

3. LA SÉLECTION DE L'OFFRE ECONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE

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 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 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

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

La suite du programme en page suivante

PA01

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

4. L'ÉXÉCUTION DES MARCHÉS

LES ACTES DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE D'UN MARCHE
- 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 MARCHE 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'acception 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

Acheteurs et gestionnaires

PRE-REQUIS

Connaître la base du code des marchés publics

OBJECTIFS

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

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

RAPPEL DU CONTEXTE REGLEMENTAIRE

- 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

CHAMP D'APPICATION DE L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005

- Définition des marchés et des accords-cadres
- Exclusions

FORME ET CONTENU DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005

- 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

PROCÉDURE DE PASSATION DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005

- 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 service relevant de l'article 9 de l'ordonnance
- 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

L'EXÉCUTION DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005

- 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

LE CONTENTIEUX DES MARCHÉS SOUMIS À L'ORDONNANCE DU 6 JUIN 2005

- La détermination du juge compétent
- Le contentieux de la passation et de l'exécution du contrat
- Le contentieux pénal

+ Le plus de notre offre

- 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.

PA04

ACTUALITÉ LÉGISLATIVE, RÉGLEMENTAIRE ET JURISPRUDENTIELLE DES MARCHÉS PUBLICS

PUBLIC

Juristes, personnels de services achats

PRE-REQUIS

Une bonne connaissance de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

• 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

PRIX

590 € net de taxe
(déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

TEXTES REGLEMENTAIRES

- 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

DOCTRINE ADMINISTRATIVE

- Mise à jour des formulaires DC
- Etude des nouvelles fiches de la DAJ

ARRETS LES PLUS RECENTS, NOTAMMENT EXPOSES (LISTE NON EXHAUSTIVE)

- 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)
- Appréciation de l'exigence d'un lien avec l'objet du marché (CAA Douai 29 novembre 2011, Région Nord – Pas-de-Calais)
- 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 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 Hautsde-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)

+ Le plus de notre offre

Une formation mise à jour en fonction de l'actualité

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 oeuvre 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 oeuvre 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'oublis 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

Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés publics de prestations intellectuelles

PRE-REQUIS

Une connaissance de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

Maîtriser les dispositions du CCAG /PI

PRIX

590 € net de taxe
(déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

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

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)

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 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

LA GESTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ
- Rappel des principales dispositions du Code de 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

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.

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

+ 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.

PA08

LE CCAG TECHNIQUES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION

PUBLIC

Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés publics d'informatique

PRE-REQUIS

Une connaissance de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

Maîtriser les dispositions du CCAG TIC

PRIX

590 € net de taxe
(déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

RAPPEL JURIDIQUE DES PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE ET EN JEU DESNOUVEAUX CCAG
- L'adoption des nouveaux CCAG
- Un dispositif rénové (Motifs/Objectifs)
- Le caractère supplétif et valeur des CCAG
- L'entrée en vigueur

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)

LES DÉFINITIONS PROPRES AUX TIC
- Les logiciels
- La maintenance
- L'infogérance
- La réversibilité

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

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.
- Les mises à jour
- L'arrêt de l'exécution des prestations
- La livraison des prestations

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

DROIT DE PROPRIÉTÉ ET UTILISATION DES RÉSULTATS
- Régime du droits de propriété
- Les différentes options

FINANTICIPÉE DU CONTRAT ET TRAITEMENT DES LITIGES
- Dispositions générales
- Les différents cas de résiliation
- Le décompte de résiliation

+ 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.

PA09

LE CCAG FOURNITURES COURANTES ET SERVICES

PUBLIC

Acheteurs, rédacteurs ou gestionnaires des marchés de fournitures et de services

PRE-REQUIS

Une connaissance de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

Maîtriser le CCAG/FCS

PRIX

590 € net de taxe
(déjeuner inclus)

DUREE

1 jour

RAPPEL JURIDIQUE DES PRINCIPES DE LA COMMANDEPUBLIQUE ET ENJEU DES NOUVEAUX CCAG
- 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

LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES
- 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)

LE PRIX ET MODALITÉS DE PAIEMENT
- 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

LA GESTION DE L'EXÉCUTION DU CONTRAT
- Les délais et mesures associées (prolongations de délais, sursis de livraison, mesures incitatives : primes, mesures coercitives : pénalités)
- La mise à disposition de matériels
- La livraison et surveillance en usine
- La problématique de la maintenance

LA RÉCEPTION DES MARCHÉS ET DÉCLENCHEMENT DES GARANTIES
- La constatation de l'exécution des prestations
- La vérification et les décisions après vérification : admission, ajournement, réfaction et rejet
- Les garanties contractuelles et extracontractuelles

LA FIN ANTICIPÉE DU MARCHÉ : LA RÉSILIATION
- 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

LE TRAITEMENT DES LITIGES
- Le règlement amiable privilégié
- Etat des réclamations
- Traitement des marchés à bons de commande

+ Le plus de notre offre

- 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

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

PRE-REQUIS

Maîtriser la procédure de passation des marchés publics. Connaître les éléments constitutifs d'une offre d'un fournisseur

OBJECTIFS

• 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

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

LA PRÉPARATION DE LA MISE EN CONCURRENCE
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- L'identification des besoins à satisfaire

LA PUBLICITE
- Le choix d'une forme de publicité efficace
- Les mentions minimales à faire figurer dans l'avis
- Le délai de publication à prévoir

LA SÉLECTION DES CANDIDATURES
- 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

> Cas pratique : confection de tableaux d'analyse de candidatures

L'ETUDE DES OFFRES
- 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 oeuvre des méthodes de pondération et de hiérarchisation des critères
- La détection des offres anormalement basses et leur traitement
- L'étude des variantes
- 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

> Cas pratiques : détermination et mise en œuvre de critères de choix pour la passation d'un marché de prestations de nettoyage

LA JUSTIFICATION DU CHOIX
- Les points clefs 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

+ 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.

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

PA11

SECURISER LA PUBLICITÉ DANS LES MARCHÉS 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

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 formalisé : 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 délais
- 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.

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

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 exploitable (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

Rédacteurs de marchés publics, agents des corps de contrôle, Agents des services d'ordonnancement

PRE-REQUIS

Connaître les règles de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

• Maîtriser les spécificités de ces contrats
• Savoir choisir et utiliser la forme contractuelle adaptée
• Rédiger les clauses spécifiques
• Gérer les fournisseurs

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

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.

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)

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 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

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

+ Le plus de notre offre

- Travail de groupe pour déterminer, marché par marché, la forme contractuelle la plus adaptée.
- Elaboration des éléments essentiel au lancement de la consultation : forme contractuelle, clauses indispensables, critères de jugement des candidature et des offres.

PA14

L'EXECUTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES MARCHES PUBLICS

PUBLIC

Personnes chargées du suivi de l'exécution des marchés, des opérations d'ordonnancement et de liquidation.

PRE-REQUIS

Connaître les règles de base des marchés publics

OBJECTIFS

• 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

PRIX

1400 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

3 jours

L'EXECUTION TECHNIQUE DU MARCHE
- 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

> Etude des dispositions des CCAG relatives à la réception des prestations

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

> Exercices de vérification de la qualité de sous-traitant

L'EXECUTION FINANCIERE DU MARCHE
- Le financement du marché : le financement privé (cession de créances, nantissement, affacturage) et le financement public (l'avance)

> Cas pratique : calcul du versement d'une avance et récupération de cette avance

- Les différents paiements : acomptes, paiements partiels définitifs et solde
- Les différentes formes de prix et mise en oeuvre des clauses de variation des prix

> Exercices : calcul d'une actualisation et d'une révision de prix

- Le destinataire du paiement : le cas des groupements d'entreprises et des sous-traitant
- La retenue de garantie et les garanties de substitution
- Le délai global de paiement : déclenchement, décompte et sanction

> 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.

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

LES LITIGES ET RECOURS
- Le recours gracieux : modalités de traitement
- Le règlement amiable des litiges : les modalités d'intervention du CCNRA
- Les recours contentieux

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics au moyen de mises en situation professionnelles et de cas pratiques.

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

MARCHE PUBLIC : DEFINITION
- 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 MARCHE
- 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 DIFFERENTES PROCEDURES 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 MARCHE
- 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

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 DIFFERENTS TYPES DE RECOURS CONTENTIEUX EN MATIERE 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'indentification 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

Personnel du Service Formation des services de l'Etat, des collectivités locales et des établissements publics

OBJECTIFS

• 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

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

LE CADRE REGLEMENTAIRE
- Les sources légales et réglementaires

LA DEFINITION DU BESOIN
- La détermination des objectifs professionnels et pédagogiques
- Le recensement des contraintes : calendrier, disponibilité, financement…

> Mise en situation : élaboration d'un questionnaire de recueil des besoins

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

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.

> Cas pratique : rédaction des principales clauses du cahier des charges

LA PROCÉDURE DE MISE EN CONCURRENCE
- Les mesures de publicité et de mise en 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

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

> 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

+ Le plus de notre offre

- 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…)

PA18

REUSSIR L'ACHAT DE PRESTATIONS DE NETTOYAGE DES LOCAUX

PUBLIC

Personnels des services techniques, marchés, achats et des services intérieurs et généraux

PRE-REQUIS

Connaître les règles de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

• 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

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

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)

LES ASPECTS TECHNIQUES
- Les différents types de locaux, de surfaces, d'appareils, les fréquences (descriptif et désignation des lieux) ...

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

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, les sanctions.

> Cas pratique : détermination et rédaction d'une méthodologie de contrôle.

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

> Cas pratiques : détermination et mise en œuvre de critères de choix pour la passation d'un marché de nettoyage

LE CONTROLE DES PRESTATIONS
- La méthodologie de contrôle des prestations
- La mise en place des mesures coercitives

> Cas pratique : mise en œuvre des fiches de suivi et de contrôle / déclenchement et formalisation des sanctions

+ Le plus de notre offre

- Des documents immédiatement exploitables seront remis aux participants (questionnaire de recensement des besoins, modèles de cahier des charges, modèles d'AAPC…)

PA19

LA PASSATION DES MARCHES PUBLICS DE TRAVAUX

PUBLIC

Personnels chargés de la passation des marchés de travaux

PRE-REQUIS

Une connaissance de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

• Identifier les différents intervenants d'une opération de construction et leur rôle respectif
• Contrôler les DCE remis par le maître d'œuvre et vérifier les clauses du CCAP
• Préparer les avis de publicité et le règlement de consultation

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'ACHAT PUBLIC

- Présentation des textes applicables : CMP, loi MOP (1985)

CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTS ACTEURS À L'ACTE DE CONSTRUIRE

- Les acteurs des marchés publics de travaux, leurs rôles et leurs responsabilités : le maître de l'ouvrage, l'assistant à maîtrise d'ouvrage, le programmiste, le maître d'œuvre, les constructeurs (les groupements), les sous-traitants, le coordonnateur SPS, (...)

L'ÉLABORATION DES CONTRATS

- Les marchés allotis ou en entreprise générale : obligation légale et avantages
- Les accords-cadres et les marchés à bons de commande : les cas d'utilisation, le contenu du contrat
- L'impact du CCAG dans l'exécution du marché

MAÎTRISER LES DIFFÉRENTES PROCEDURES D'ACHAT

- La notion d'opération et d'unité fonctionnelle
- Les marchés passés en procédure adaptée
- L'appel d'offres ouvert et restreint
- Le marché négocié suite à appel d'offres infructueux.

CHOISIR L'OFFRE ÉCONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE

- Le choix des candidats : l'examen de la capacité juridique, techniques et financières des candidats
- Le choix de la meilleure offre : les critères adaptés aux marchés de travaux et la méthode d'analyse des offres
- Le traitement des variantes
- La détection et le traitement des offres anormalement basses

LA NOTIFICATION DES DÉCISIONS

- La notification du rejet de l'offre : forme et contenu
- La notification de l'acceptation de l'offre : formalité obligatoire pour la prise d'effet du marché.

+ 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.

PA20

MARCHES PUBLICS DE TRAVAUX : SUIVI ET EXECUTION

PUBLIC

Cadres administratifs, cadres techniques, contrôleurs de travaux

PRE-REQUIS

Connaître les règles de base des marchés publics de travaux

OBJECTIFS

• Connaître les dispositions du CCAG Travaux qui régissent l'exécution des prestations
• Connaître les règles applicables à la gestion de co-traitants et des sous-traitants
• Préparer la décision de réception

PRIX

990 € net de taxe
(déjeuners inclus)

DUREE

2 jours

LES OPÉRATIONS POST-NOTIFICATION

- Les notifications: forme et effets.
- Les ordres de service et les bons de commande : présentation des dispositions du CCAG travaux.

CONNAITRE LES DIFFERENTES FORMES DE PRIX

- La forme technique du prix (unitaire ou forfaitaire) : droits et obligations du titulaire.
- Le contenu du forfait et la rémunération des travaux supplémentaires
- La forme économique du prix (ferme ou révisable) : les conditions de l'actualisation et de la révision des prix

MAÎTRISER LE RÉGIME DES TRAVAUX SUPPLÉMENTAIRES OU MODIFICATIFS

- Les prix nouveaux : étude de l'article 14 du CCAG travaux.
- Les augmentations du montant du marché : étude de l'article 15 du CCAG, les limites, les règles d'indemnisation du titulaire.
- Les diminutions du montant du marché : étude de l'article 16 du CCAG, les règles d'indemnisation du titulaire.

MAÎTRISER L'ÉTABLISSEMENT DES DEMANDES DE PAIMENT

- La procédure d'établissement des états d'acompte et du décompte général définitif.
- L'avance, les acomptes et le solde : conditions et modalités de versement.
- Les retenues sur paiement : récupération d'avance, retenue de garantie, pénalités, réfaction.

LA RÉCEPTION DES TRAVAUX

- Définition de l'acte de « réception ».
- La procédure de réception : analyse du CCAG travaux
- Les conséquences de la réception avec ou sans réserve.

MAÎTRISER LE RÉGIME DE LA SOUS-TRAITANCE

- Les étapes de l'acceptation et de l'agrément des conditions de paiement des sous-traitants.
- La mise en œuvre du paiement direct.
- Quelles garanties de paiement pour un sous-traitant indirect : la délégation de paiement, la caution personnelle et solidaire.

MAÎTRISER LE RÉGIME DE LA CO-TRAITANCE

- Les différentes formes de groupements.
- Le rôle du mandataire dans le nouveau CCAG travaux.
- Les paiements des membres du groupement.
- Le règlement des litiges prévus par le CCAG travaux.

achèvement, de bon fonctionnement et décennale.

+ Le plus de notre offre

- Une analyse complète la réglementation applicable à l'exécution des marchés publics de travaux au moyen de mises en situation professionnelles et de cas pratiques.

Conseil et formation en achat public

BULLETIN D'INSCRIPTION

SOCIÉTÉ/ORGANISME :

Raison sociale : .....

.....

Adresse : .....

.....

Code Postal Ville : |_|_|_|_|_| .....

Téléphone: ..... Fax : .....

E-mail : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| @ |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Nombre de salariés : .....

N° SIRET: .....

Code NAF: .....

N° de TVA intracommunautaire : .....

RESPONSABLE FORMATION :

M. Mme Mlle : .....

Au sein de la société, le dossier est suivi par M. Mme Mlle : .....

PARTICIPANT :

Nom/Prénom: .....

Fonction : .....

Téléphone:..... Fax : .....

E-mail :.....

Adresse d'envoi de la convocation : .....

.....

INSCRIPTION au(x) formation(s) : .....

.....

.....

Nom du stage : ..... Date(s) :.....

Nom du stage : ..... Date(s) :.....

Nom du stage : ..... Date(s) :.....

ADRESSE DE FACTURATION (si différente) :

Raison sociale : .....

.....

Adresse : .....

.....

Téléphone: .....

N° de TVA intracommunautaire : .....

RÈGLEMENT:

Total prix stage(s) : ..... €

Excello est dispensé de TVA

(Article 261-4 du code général des impôts).

☐ Je déclare avoir pris connaissance de l'intégralité des conditions générales de vente d'EXCELLO FORMATION, disponible au verso et en accepter sans réserve, ni restriction, toutes les clauses.

Conformément à l'article 27 de la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification si nécessaire.

FACTURATION / MODE DE RÈGLEMENT

- Par virement sur présentation de la facture

- Effectué par un organisme collecteur :

nom de l'organisme .....

adresse .....

contact .....

téléphone .....

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