



Les marchés publics, un outil au service des projets d'achat

La réglementation relative aux marchés publics est souvent, par méconnaissance, mal respectée ou alors utilisée comme cadre procédural strict. Les enjeux ne sont pas seulement juridiques, ils sont avant tout économiques et techniques et les possibilités des textes sont inexploitées.

S'initier à cet outil permettra aux participants de s'assurer de la sécurité juridique des procédures mises en œuvre dans leur structure et de l'utiliser en faveur d'un achat public efficace.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation permettra aux participants de :

- Comprendre le cadre juridique et réglementaire des marchés publics hospitaliers
- Sécuriser les procédures de passation des marchés publics
- Maîtriser les étapes de passation d'un marché public
- Gérer la dématérialisation des procédures de marchés public
- Assurer l'efficacité économique de leurs achats
- Visualiser les étapes clés de l'exécution d'un marché

INFOS PRATIQUES

Profil des stagiaires

Agents et cadres du secteur public amenés à rédiger, passer et exécuter des marchés publics

Prérequis

Connaissance de la réglementation générale applicable aux marchés publics

Méthodes pédagogiques

Diaporama et mises en situation
Méthodes : interrogative / découverte / coactive (mise en œuvre sur des cas réels)
Apports : support synthétique pour les savoirs fondamentaux, échanges, débats, enrichissement par les stagiaires.

Modalités

Au sein des locaux du client ou à l'Agence Décllic
Matériel nécessaire : tableau blanc ou paperboard, 1 vidéo projecteur

Voir le programme en page suivante

PROGRAMME DE LA FORMATION



1 Identifier le cadre juridique de la commande publique

- Rappel des principes généraux de la commande publique
- Un marché public est avant tout la satisfaction d'un besoin
- La réglementation des marchés publics applicables au secteur hospitalier : quelles sont les particularités ? Quelles sont les règles communes ?

2 Bien préparer son marché : l'importance de la définition du besoin et le montage contractuel associé

- La définition du besoin : pourquoi et comment définir le besoin ? Réaliser des opérations de benchmark et de sourcing
- *Mise en situation : Comment savoir quand le besoin est bien défini ?*
- Comprendre les avantages de chaque procédure pour mettre la procédure au service du projet
- Les marchés publics de services sociaux et autres services spécifiques
- *Mise en situation : choisir la procédure et le montage juridique au regard des caractéristiques du marché*
- *Mise en situation : Savoir calculer la valeur estimée du besoin*

3 Traduire le besoin et préparer la consultation : rédiger le cahier des charges

- Les spécifications techniques : qu'est-il possible d'écrire dans un cahier des charges ? Qu'est-il interdit ?
- *Mise en situation : Traduire son besoin par écrit. Quels sont les éléments nécessaires à la rédaction du cahier des charges.*
- Identifier les pièces obligatoires et les pièces facultatives du Dossier de Consultation des Entreprises

4 Sécuriser la passation : l'admission des candidatures, l'analyse des offres et le rapport d'analyse

- Les grandes étapes de la passation des marchés publics : vue d'ensemble
- *Mise en situation : « A la recherche du prestataire idéal » : définir des critères de jugement des offres pertinents et se donner les moyens de les analyser*

5 FOCUS Technique : le processus d'attribution

- *Mise en situation : rédiger un courrier d'information aux candidats non-retenus et répondre à des demandes d'informations complémentaires.*

6 L'exécution des marchés

- Comprendre les étapes clés de l'exécution des marchés : pénalités, vérification et admission des prestations, solde du marché, résiliation
- L'exécution financière des marchés publics : l'avance, la retenue de garantie, les différentes formes de prix et leurs impacts sur l'exécution des marchés, le paiement et le principe du service fait.
- *Mise en situation : sur la base d'un questionnaire préalablement envoyé aux participants, recueil des difficultés rencontrées lors de l'exécution des marchés. Imaginer collectivement les solutions possibles et justifier.*