



## LES FONDAMENTAUX DU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

### OBJECTIFS

- ✓ Connaître les dispositions essentielles du code de la commande publique
- ✓ Évaluer les contraintes et les marges de manœuvre du code de la commande publique
- ✓ Savoir situer ses fonctions au sein du cycle de l'achat public à la lueur des derniers textes

### PRIX

2800 € TTC

### SATISFACTION CLIENT

★★★★★ 96,3 % (1404 avis)

### INTERVENANT

#### Expériences professionnelles

- ✓ Consultant-formateur en achat et en marchés publics
- ✓ Directeur des achats

#### Missions réalisées :

- ✓ Formations : code de la commande publique, rédiger un DCE, analyse des offres, gestion administrative et financière des marchés publics, jurisprudence en marchés publics ...
- ✓ Conduite de projet : audit des marchés, assistance en matière de commande publique, élaboration des procédures achat-marché, organisation de la fonction achat-marché ...

#### Quelques références :



BANQUE MONDIALE



PREFECTURE DU LOIRET

Contactez l'intervenant : [contact@axes-management.fr](mailto:contact@axes-management.fr)

## PROGRAMME

2 JOURS

### Les textes et les principes

Les nouveaux textes réglementaires  
Les grands principes de la commande publique  
Les marchés publics exclus

### Préparer les marchés publics

La définition des besoins  
L'allotissement des prestations  
La préparation du dossier de consultation : RC, CCAP, CCTP, le choix du CCAG  
Les techniques particulières d'achat : ordinaires, à tranches optionnelles, accords-cadres à bons de commandes et accords-cadres à marchés subséquents

### Choisir la procédure de passation des marchés

Les seuils de publicité  
Les différents modes de passation : marchés en procédure adaptée, appels d'offres, procédure concurrentielle avec négociation, dialogue compétitif, partenariat d'innovation, concours et marchés globaux  
Les formalités à respecter : délais, publicité, commission d'appel d'offres  
Les modalités de réception des offres

### Choisir le titulaire du marché

Les justificatifs à produire par les candidats, le DUME  
Le choix des offres : les critères de jugement et leur pondération  
Les variantes  
Les offres anormalement basses  
Le rapport de présentation du marché

### Attribuer le marché

L'information des candidats éliminés  
La motivation du rejet des candidatures et des offres  
Les nouvelles mesures de transparence  
Les modifications en cours de marché, l'encadrement des «avenants»

### Exécuter le marché

Le règlement financier du marché : avance, acomptes et solde  
Les clauses de prix  
La certification du service fait  
Les délais de paiement et les intérêts moratoires  
Les recours et les sanctions

### Conclusion et évaluation de la formation