



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	LIEU	DATES 2022	
1020 € TTC	Paris	12-13 mai	29-30 septembre

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 :



Contacteur l'intervenant : contact@axes-management.fr

PROGRAMME

2 JOURS

La réforme de la réglementation des marchés publics

Les directives 2014/24 et 25 du 26 février 2014 et leur transposition

Les textes applicables : l'ordonnance du 23 juillet 2015 et le décret du 25 mars 2016

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