



Fiche qualité

«Appréhender la réglementation des marchés publics»

Titre cible d'un futur enregistrement au répertoire spécifique.

1 Prérequis :

Chargé de la commande publique en poste ou en devenir.

Acheteur public en poste ou en devenir.

Etudiant : niveau M1 minimum.

2 Modalités de sélection :

Sur dossier et sur entretien (vérification du niveau afin de ne pas mettre le stagiaire en échec)

3 Modalités pédagogiques :

Formation en présentiel / support en ligne.

Méthode Accelerated Learning[®]. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

Support de cours et outils fournis.

4 Passerelles/débouchés

Possibilité d'intégrer ce bloc de compétences dans le diplôme « manager de l'achat public » (bloc de compétence réglementation), en y ajoutant 2 modules (contentieux et droit administratif général)

Débouchés : acheteur public, juriste achats public, prescripteur achats public, manager de l'achat public.

5 Savoir visés :

A l'issue de la formation les stagiaires devront

- savoir quelle est l'utilité de l'approche économique dans l'achat public
- avoir compris les concepts de coûts, et ses déclinaisons (variables, fixes, initiaux, récurrents) et le fonctionnement de la marge,
- connaître et utiliser les notions fondamentales et le vocabulaire associé: coût, prix, coût cible, coûts fixes, coûts variables, inducteurs, unités d'oeuvre
- avoir assimilé la notion de coût cible, et d'approche prix/approche coûts
- savoir réaliser une mini décomposition des coûts
- savoir déterminer les inducteurs dans des cas simples
- assimiler les notions de coûts de possession, de coût complet, et accessoirement de coût responsable
- pouvoir ensuite utiliser correctement les critères d'attribution, les choisir correctement et les noter correctement.
- savoir optimiser les achats par l'approche économique dans les relations "exigences->coûts de possession" et "valeurs -> critères"
- avoir compris les conditions d'utilisation des plans de progrès
- connaîtront les cas d'emplois
- comprendre les modifications et les implications dans les règlements de consultation de la procédure concurrentielle avec négociation, ou l'application de ces principes dans le cadre de MAPA ou de PCN
- connaître les principales procédures négociées, et
- savoir mettre en œuvre les différentes étapes de négociation
- pouvoir identifier les différentes étapes d'une négociation
- connaître les enjeux de la préparation et les appliquer
- savoir identifier la nature des informations à collecter pour la préparation d'une négociation.
- et à partir des échanges, savoir réaliser un rendu détaillé avec les différentes étapes de la négociation.
- pouvoir identifier les différents types de marchés publics possibles : marchés fermes, à tranche, optionnels.
- savoir quels types pour quels besoins quel type de marché est adapté.
- savoir choisir le bon type de marché en fonction du projet d'achat
- connaître les différents types de procédure de passation, leurs caractéristiques et leur déroulement
- savoir déterminer la procédure applicable en fonction de la nature du marché et montant.
- savoir passer les principales procédures (phases, et rédaction du RC)
- savoir gérer et déterminer les prestations supplémentaires, les options obligatoires et facultatives

- Connaître les 3 CCAG principaux établis par l'administration
- savoir adapter les CCAG dans le cadre de leur marché

- Connaître les documents de type "DC" utilisables
- Savoir remplir les DC en fonction des cas
- identifier et ordonnancer les documents les plus utiles pour organiser un marché public.
- définir la fonction et le contenu normatif des différents documents.
- savoir organiser les documents attendus de la consultation
- savoir distinguer les pièces règlementaires des pièces contractuelles,
- savoir élaborer une liste de questions en lien avec la rédaction de l'avis de publicité et le règlement de la consultation

6 Modalités d'évaluation et critères évalués

6.1 Evaluation à chaud

Quiz fin de module avec au moins 10/20 au questionnaire à choix multiples.

Le suivi du MOOC en ligne permettrait aux éventuels défaillants de se rattraper. Un nouveau QCM leur serait proposé et corrigé.

6.2 Dossier à froid

L'évaluation sur l'ensemble des compétences est alors réalisée à froid sur un dossier complet incorporant:

1. qualité et cohérence d'un CCTP simplifié en fonction du sujet.
2. qualité et cohérence d'un RC dans une procédure complexe (PAN avec réduction des candidats, et accord cadre multi-attributaire)
3. qualité et cohérence d'un CCAP complexe d'accord cadre multi-attributaires multi lots
4. qualité et cohérence d'appels à répondre aux marchés subséquents
5. qualité et cohérence de toutes les annexes nécessaires aux 2 niveaux
6. qualité et cohérence d'un RAO associé
7. qualité et cohérence des lettres de rejets associées.

6.3 Modalités :

Fourniture d'un dossier.

Soutenance d'une heure en ligne devant le jury

6.4 Processus :

décision d'admission

ou

Admission sous réserve de complément écrit

ou

Ajournement (nouveau dossier obligatoire)

Admission avec réserve sur un des thèmes

