



Points forts : Le programme de ce stage sera actualisé au fur et à mesure en fonction de la parution des nouveaux textes.

Objectifs

- Comprendre les règles essentielles des marchés publics
- Décrypter la logique et le vocabulaire des marchés publics
- Appliquer les règles des marchés publics pour préserver les intérêts de son entreprise ou limiter les risques dans la rédaction des marchés de sa collectivité
- Intégrer les dernières évolutions et la pratique des textes en matière de marchés publics (Ordonnance du 23 juillet 2015, Décret du 25 mars 2016, Loi Sapin II, Décret du 10 avril 2017, ...).

Programme

► Passer un marché public

- Les principes généraux
- Présentation des différentes procédures (procédures adaptées, accords-cadres, procédures concurrentielles avec négociation...)
- Le processus de simplification des candidatures (DUME, MPS...)
- Publicité et mise en concurrence
- Les nouvelles règles de transparence et les nouvelles souplesses introduites par la réforme
- L'évolution du traitement des offres anormalement basses
- Comment bien présenter une offre ?
- Le risque pénal (délit de favoritisme et infractions voisines)
- Les contestations possibles pour le candidat évincé

► Exécuter un marché public

- L'application du marché
- Les ordres de service
- La sous-traitance et ses évolutions issues des derniers textes
- Les modifications du marché
- Les travaux supplémentaires
- Les contestations au stade de l'exécution

► Régler le marché public

- Les différentes formes de prix
- La clôture des comptes
- Les délais de paiement

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Formateur : Gestionnaire marchés et finances, formatrice experte des Marchés Publics. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Toute personne amenée à passer ou à répondre à des marchés publics.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

89% Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr

