Marchés publics de fournitures et services

Les marchés publics de formation

2 jours (14h00) | 4,6/5 | MP-6819032 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 395 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Recenser les besoins de formation et les retranscrire dans les différentes pièces des marchés publics
- Concevoir une grille d'analyse, incluant ces critères et leur pondération, qui permette de faire un choix objectif
- Choisir la procédure la plus adaptée à son achat

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 80%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Connaître les principes généraux des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

Public concerné

Responsables des services formation, chargés de formation et toute autre personne ayant en charge l'acquisition de prestations de formation et appelée à lancer ce type de marchés

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1er jour

LA PRÉPARATION DU MARCHÉ DE FORMATION

Définir les principes fondamentaux des marchés publics de formation

- La définition des marchés publics et des accords-cadres
- La mise en concurrence comme principe de base
- L'égalité de traitement des candidats
- L'efficacité de l'achat public

Préparer son marché ou accord-cadre de formation

- L'analyse fonctionnelle du besoin de formation au regard de son plan de formation
- L'élaboration des familles homogènes
- L'évaluation des seuils
- L'obligation d'allotir
- La stratégie d'achats la plus adaptée à son besoin
    - les différents types de marchés et accords-cadres
        - marché unique
        - marché à lots
        - accord-cadre multi-attributaire ou mono-attributaire
    - la durée des marchés : pluriannuels, reconductibles
    - la forme des prix : unitaire, forfaitaire et mixte
    - la nature des prix : ferme, actualisable et révisable
- Les critères de choix et leur pondération

ÉTUDES DE CAS
Mise en situation sur les familles homogènes et calcul sur les seuils
Mise en situation sur l'allotissement et le choix du type de marché

Élaborer le dossier de consultation des entreprises

- L'acte d'engagement
- Le cahier des clauses particulières (administratif et technique)
- Le bordereau des prix
- Le règlement de la consultation

2e jour

LE DÉROULEMENT DE LA PROCÉDURE

Lancer l'avis d'appel public à la concurrence

- Le contenu de l'avis de publicité
- Les délais de publicité
- Les supports de publication

Examiner les candidatures et les offres

- L'étude des candidatures et des offres et leur éventuelle régularisation
- Les grilles d'analyse multicritères
- Les tableaux d'analyse des offres
- La négociation
- Le rapport d'analyse des offres
- Le choix de l'offre
- La lettre de rejet des offres non retenues

ÉTUDE DE CAS
Établissement de la grille d'analyse

Attribuer les marchés et les accords-cadres

- L'avis d'attribution
- Les différents délais et leur engagement avant l'attribution

ÉTUDE DE CAS "fil rouge"
À partir d'un exemplaire de DCE (accord-cadre), identifier les clauses clés et choisir sa meilleure stratégie d'achats

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.