Réglementation des marchés publics

Réglementation des marchés publics - Niveau 1

4 jours (28h00) | 4,6/5 | MP-6819058 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 2 260 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Réglementation des marchés publics

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Choisir et appliquer les procédures les plus adaptées
- Préparer les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Gérer le suivi d'exécution et le règlement financier jusqu'au solde du marché

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 92,5%

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

Aucun

Public concerné

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés, chargés de la préparation, de la rédaction, de la gestion ou du contrôle des marchés et accords-cadres
Toute autre personne devant connaître la réglementation des marchés publics et les conditions pratiques de sa mise en œuvre

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

Identifier le cadre général des marchés publics

- Le Code de la commande publique et autres textes
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Les acteurs de la commande publique et leurs rôles respectifs : acheteur (pouvoir adjudicateur et entité adjudicatrice), CAO, groupement d'entreprises, sous-traitant...
- Les différentes phases d'un marché public
- Les différentes catégories de marchés et les nouveaux CCAG associés (fournitures, services, travaux, maîtrise d'oeuvre, prestations intellectuelles, marchés informatiques et marchés industriels)

Appréhender la mutualisation des achats

- La mutualisation structurelle des achats : les centrales d'achat
    - leur rôle et les modalités de leur intervention
- La mutualisation conventionnelle des achats : les groupements de commande
    - les membres d'un groupement
    - la convention constitutive du groupement
    - les responsabilités des différents acteurs

Comprendre les mécanismes de l'accord-cadre

- Définitions : les accords-cadres à marchés subséquents et à bons de commande
- Quand et comment utiliser l'accord-cadre ?
- Le processus de passation et de remise en concurrence en cas de multi-attribution
- Conclusion des marchés et information sur la décision d'attribution

ÉTUDE DE CAS
Choix de l'accord-cadre le plus adapté à son besoin

Connaître les techniques particulières d'achat

- Le système d'acquisition dynamique
- Les enchères électroniques
- Les catalogues électroniques

2e jour

Déterminer ses besoins

- Le sourcing des fournisseurs : règles et bonnes pratiques
- L'obligation d'allotir et les exceptions
- Le recours au marché à tranches optionnelles
- Les prescriptions réglementaires en matière de définition de besoins
- Les spécifications techniques, labels, etc.
- La définition fonctionnelle du besoin et son impact sur les critères d'attribution
- Le recours aux variantes et/ou prestations supplémentaires éventuelles (PSE)

Apprécier les seuils de procédure

- Définition des seuils et règles à respecter
- La notion d'opération de travaux
- Les prestations homogènes
- La nomenclature interne des achats
- La nomenclature européenne CPV
- La gestion des « petits lots » et autres exceptions

ÉTUDE DE CAS
Définition du besoin et appréciation des seuils

Fixer la durée du contrat

- La durée du contrat : nature des prestations et remise en concurrence périodique
- La distinction entre durée du contrat et délai d'exécution / de livraison
- La prolongation du délai d'exécution
- La reconduction : tacite ou expresse

Maîtriser le régime des prix et leur variation

- Les textes applicables
- La forme des prix : unitaire, forfaitaire et mixte
- La nature des prix : ferme, actualisable et révisable

3e jour

Identifier les pièces constitutives du dossier de consultation

- Les pièces constitutives du dossier de consultation des entreprises (DCE)
- Les pièces obligatoires en procédure adaptée et en procédure formalisée
- Les pièces contractuelles / non contractuelles
- La hiérarchisation des pièces
- Les clauses clés du DCE

REMISE des pièces d'un DCE pour analyser leur composition (AE, RC, CCAP...)

Maîtriser les obligations de publicité

- Les seuils de publicité et les délais de publication
- Les publications nationales et européennes
- Les conséquences des échanges dématérialisés sur les délais
- L'avis de préinformation et son impact sur la réduction des délais
- Les différents types d'avis : avis de marché, avis complémentaire...
- La publicité adaptée des marchés à procédure adaptée
- Les décisions de jurisprudence en matière de publicité
- Les différents modes de publicité avant la conclusion du marché

ÉTUDE DE CAS
Décryptage d'un avis de marché publié au BOAMP et identification des éléments clés

Connaître les procédures de passation

- La procédure adaptée
- L'appel d'offres ouvert ou restreint
- La procédure avec négociation
- Les marchés sans publicité ni mise en concurrence
- Le dialogue compétitif
- Autres procédures (partenariat d'innovation...)
- La dématérialisation totale des procédures depuis le 1er octobre 2018

ÉTUDE DE CAS
Sélectionner la procédure de passation la plus adaptée sur une dizaine de situations

Sélectionner les candidatures

- À quel moment la candidature est-elle analysée ?
- Les interdictions de soumissionner facultatives et obligatoires
- Les règles et modalités de sélection des candidatures
- L'arrêté du 22 mars 2019 fixant la liste des pièces à demander aux candidats
- Les niveaux minimaux de capacités
- L'analyse des éléments financiers, des références et des moyens humains et techniques
- Le principe « Dites-le-nous une fois »
- Le Document Unique des Marchés Européens (DUME) : quand et comment y recourir ?
  Le service e-DUME

4e jour

Analyser les offres

- La présentation des offres
- La signature de l'offre par les candidats (signature facultative à la remise de l'offre, la signature électronique...)
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- La prise en compte des critères sociaux, environnementaux et liés à l'innovation
- Le cas des offres non conformes (irrégulières, inacceptables, inappropriées)
- La régularisation possible des offres
- Les grilles d'analyse
- L'analyse des variantes et PSE
- Le traitement des offres anormalement basses
- L'analyse des offres en cas de négociation
- Le choix de l'attributaire
- La mise au point du marché

ÉTUDE DE CAS
Choix des critères de sélection des offres

Gérer l'achèvement de la procédure

- Le rapport de présentation
- L'information des candidats non retenus
- Le délai de « standstill » et le référé précontractuel
- Les documents communicables aux candidats évincés
- La protection de l'information relevant du secret industriel
- La notification du contrat
- L'avis d'attribution
- Recensement et archivage
- L'open data : la publication des données essentielles des marchés

Exécuter et régler les marchés

- Réception / admission et contrôle des prestations
    - Les modalités de financement des marchés publics (avance, acompte, retenue de garantie, délai global de paiement...)
- Les modifications en cours d'exécution
- Les hypothèses de résiliation du contrat
- Outils et méthodes pour sécuriser l'exécution des prestations

ETUDE CAS
En fonction des différentes situations, choisir le motif de résiliation le plus adapté

PRÉSENTATION des formulaires EXE de la DAJ

CAS PRATIQUE
Exercice de synthèse générale sur la démarche de l'acheteur public

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.