



GESTION

**FORMATION** MARCHÉS PUBLICS LES FONDAMENTAUX

MAÎTRISER L'ESSENTIEL DES MARCHÉS PUBLICS

RÉFÉRENCE : BU02044

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)

1. Définition des  
besoins

2. Évaluation des  
connaissances

3. Formation

4. Test et validation  
des acquis

À la recherche d'une formation **Marchés Publics les fondamentaux** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Marchés Publics les fondamentaux** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Marchés Publics les fondamentaux** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Marchés Publics les fondamentaux** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

## Public

Acheteurs publics ou toutes personnes souhaitant maîtriser les fondamentaux des marchés publics.

## Prérequis

Aucun.

## Objectifs du stage

La formation **MARCHES PUBLICS LES FONDAMENTAUX** a pour objectifs de :

- Identifier les procédures et les points clés des marchés publics.
- Comprendre la composition d'un dossier de consultation des entreprises (DCE).
- Savoir analyser les candidatures.

## Durée

2 jours

## Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur spécialiste des marchés publics.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.

Divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

**Parler à un conseiller formation**

## CONTENU DU PROGRAMME

La formation "**Marchés Publics : Les Fondamentaux**" est une opportunité essentielle pour maîtriser les principes et les processus relatifs aux marchés publics. Elle vise à fournir une compréhension approfondie des règles et des procédures liées aux appels d'offres publics, ainsi qu'à enseigner l'utilisation efficace du logiciel dédié pour la gestion et le suivi des marchés publics.

Grâce à cette formation, les participants seront en mesure de naviguer avec assurance à travers les exigences complexes des marchés publics, tout en utilisant de manière optimale les fonctionnalités du logiciel pour assurer une gestion transparente et conforme des procédures d'achat.

### PROGRAMME DE FORMATION

#### CHAMP D'APPLICATION ET LES FONDEMENTS DES MARCHÉS PUBLICS

- ▶ Définition des marchés publics.
- ▶ Les principes fondamentaux de l'achat public.
- ▶ Les différents types de contrats.
- ▶ Les différentes catégories de marchés et les CCAG associés.

#### POINT SUR LA DERNIÈRE RÉFORME

#### LE DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES (DCE)

- ▶ Acte d'engagement.
- ▶ Le CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières).
- ▶ Le CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières).
- ▶ Les Annexes techniques et financières.
- ▶ Les pièces constitutives d'un MAPA.

#### LES SEUILS DE PROCÉDURE

- ▶ Les seuils et règles à respecter
- ▶ Les opérations de travaux
- ▶ La nomenclature européenne CPV...

#### LES PROCÉDURES DE PASSATION

- ▶ Les marchés à procédure adaptée
- ▶ L'appel d'offres ouvert ou restreint
- ▶ Les marchés négociés
- ▶ La procédure concurrentielle avec négociation...

#### DÉFINITION DES BESOINS ET CAHIER DES CHARGES

- ▶ Les principes de rédaction d'un cahier des charges techniques.
- ▶ L'approche normative et/ou fonctionnelle.
- ▶ La notion de variante.
- ▶ La durée du marché et la reconduction d'un marché...

#### LES OBLIGATIONS DE PUBLICITÉ ET DE MISE EN CONCURRENCE

- ▶ Les Seuils de publicité, délais et publications.
- ▶ Les types d'avis : avis de marché, avis d'attribution, etc.
- ▶ Le cas des marchés à procédure adaptée.

#### LES CANDIDATURES ET DES OFFRES

- ▶ « Dites-le-nous une fois » et le dispositif « MPS ».
- ▶ Le DUME (Document Unique de Marché Européen).
- ▶ Le plafonnement du CA minimum.
- ▶ Le report possible de l'analyse de la candidature en fin de procédure.
- ▶ Les candidats non retenus...

#### L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

- ▶ Les avenants à un marché public.
- ▶ Les clauses financières dans les pièces d'un marché public.

☎ 01.47.23.79.72

- ▶ Le délai global de paiement.
- ▶ Les avances et des acomptes.
- ▶ Le paiement direct des sous-traitants.
- ▶ La cession et/ou nantissement d'un marché public.
- ▶ Les retenues de garanties.
- ▶ Les pénalités de retard.
- ▶ Les clauses de garantie contractuelle...

#### FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **Marchés Publics les fondamentaux**

#### Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Marchés Publics les fondamentaux** ?

#### OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

**Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :**

- ▶ [opco.ep](http://opco.ep) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](http://atlas) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](http://fif.pl) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdass](http://afdass) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.  
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.

Formation **Marchés Publics les fondamentaux** dans vos locaux ou en ligne

#### Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

**Nos formations** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

**Formation** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **distanciel** :

**Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir :** poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.

- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : [contact@stageup.fr](mailto:contact@stageup.fr)

01 47 23 79 72



formation éligible  
PLAN DE FORMATION