

## Pourquoi choisir MPF pour vos formations ?



Isabelle Salvador  
Responsable du  
Service Formations  
formation@mpfrance.fr

Spécialiste des marchés publics français et européens, MPF vous accompagne dans le développement de vos compétences grâce à son offre de formations à orientation très pratique partout en France.

### Des formations en prise directe avec l'actualité :

Notre offre évolue sans cesse en fonction des modifications des textes et des jurisprudences.

La réforme de fin 2008, la dématérialisation, les nouveaux CCAG, la notion de développement durable, nous ont amené à vous proposer un éventail de formations toujours plus large et varié.

### Attentifs à vos attentes :

Nous sommes à l'écoute, en permanence de vos attentes et avons développé cette année des journées complémentaires 100% pratiques afin de vous permettre une mise en situation immédiate des thèmes appris en théorie.

### Les avantages du public mixte :












Nos formations ont été développées afin de répondre tant aux attentes des acheteurs publics que des opérateurs économiques. Nous favorisons la mixité dans la mesure du possible, car la confrontation des problématiques rencontrées par les uns est forcément enrichissante pour les autres.

Isabelle Salvador
























MPF se réserve le droit de modifier les programmes et orateurs en fonction des impératifs liés à l'organisation pratique des formations.

# SOMMAIRE

## FORMATIONS GENERALISTES

- Initiation aux Marchés Publics (1/2 Jour) 	p.04
- Préparer une démarche commerciale proactive envers les administrations 	p.05
- Comment remporter ses marchés publics? (Module Théorique) 	p.06
- Vos marchés publics dans la pratique (Module Pratique) 	p.07
- Le Code des Marchés Publics en un jour 	p.08
- Les entités soumises à l'Odonnance du 6 Juin 2005 	p.09
- Suivez et appliquez les mises à jour du code des marchés publics  	p.10
- Sécurisez vos procédures de marchés 	p.11
- De la Définition du besoin à l'Analyse des offres 	p.12
- La rédaction des pièces du marché 	p.13

## FORMATIONS SPECIFIQUES

- Répondre à un marché dématérialisé dans la pratique 	p.14
- La Dématérialisation de vos procédures de Marchés Publics 	p.15
- Les Marchés à Procédures Adaptées (MAPA)  	p.16
- Délégations de Services Publics; Evitez les pièges!  	p.17
- Les Accords-Cadres  	p.18
- La rédaction d'un accord-cadre dans la pratique 	p.19
- La Dialogue Compétitif  	p.20
- Le Dialogue Compétitif; mise en situation pratique 	p.21
- Les Procédures Négociées  	p.22
- Les techniques de Négociation 	p.23
- Co-Traitance et Sous-Traitance dans les Marchés Publics  	p.24
- Les Contentieux en Marchés Publics  	p.25
- Le Nouveau CCAG Travaux  	p.26
- Le Nouveau CCAG Fournitures Courantes et Services (FCS)  	p.27

## FORMATIONS THEMATIQUES

- Les Marchés Publics de Maîtrise d'Oeuvre  	p.28
- Les Marchés Publics de Travaux  	p.29
- Les Marchés Publics de Communication  	p.30
- Les Marchés Publics d'Informatique  	p.31
- L'achat d'Énergie par les personnes publiques  	p.32
- Les Marchés Publics Hospitaliers  	p.33
- Les Achat Publics Durables  	p.34

LES FORMATIONS EN INTRA (sur mesure) p.35

LES UNIVERSITES MPF (Cycles d'initiation) p.36 - 37

LES SERVICES DE CONSULTANCE p.38

INFORMATIONS DIVERSES p.39

ABONNEMENT DE VEILLE COMMERCIALE MPF p.40 -41

BULLETIN DE DEMANDE D'INFORMATIONS p.42

# Initiation aux Marchés Publics

## Objectifs:

- Avoir des réponses simples et concrètes sur les enjeux des marchés publics.
- Vous guider vers les solutions adéquates qui vous aideront dans le développement de vos relations avec les administrations.

## Public Cible:

- Toute entreprise qui souhaite intégrer à sa clientèle les Pouvoirs Publics ou toute personne nouvellement en charge de la constitution des dossiers de réponse aux appels d'offres.

## Formations Associées:

- *Comment remporter ses marchés publics?*  
(Module théorique) - p.06
- *Vos marchés publics dans la pratique*  
(Module pratique) - p.07

## Formateur:

Monsieur **Michael PEREZ**,  
Consultant-expert en Marchés  
Publics MPF

## Conditions:

Durée: 1 Demi-Journée (4 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la demi - journée

### ■ Introduction

- Les principes fondamentaux
- Présentation des acteurs du CMP
- Présentation des enjeux de la commande publique
- Présentation et interprétation des seuils

### ■ Les Procédures (formalisées Vs non formalisées)

- Description succincte des différentes procédures

### ■ Publicité:

- Les moyens de connaître les publicités émises
- Décryptage d'un Avis Appel Public à la Concurrence (AAPC)
- Présentation succincte des délais

### ■ Organiser son dossier de réponse

- Comment constituer sa candidature et son offre?

### ■ Les obligations de la personne publique lors de l'attribution d'un marché

### ■ Notions relatives au paiement des marchés

- Avances forfaitaires / facultatives
- Paiement

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Préparer une démarche commerciale proactive envers les administrations

## Objectifs:

- Préparer une démarche proactive vis à vis des clients publics potentiels.
- Optimiser son image et son offre.
- identifier les bons interlocuteurs du secteur public.

## Public Cible:

- Toute personne qui souhaite se positionner commercialement vis à vis des entités publiques.

## Formations Associées:

- *Les Marchés à Procédures Adaptées (MAPA) - p.16*

## Formateur:

**Monsieur Emmanuel Doin,**  
Consultant et formateur en marchés publics et finances publiques.  
Il a été acheteur pour la Marine Nationale jusqu'en 2001 et contrôleur des finances dans le cadre de la comptabilité spéciale des investissements. Son approche pédagogique est très dynamique.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- **Révision du cadre réglementaire des Marchés Publics**
  - Présentation des enjeux de la commande publique
  - Présentation des acteurs du CMP
- **Fixer les objectifs stratégiques de son métier**
  - Etablir un ciblage de la zone géographique que l'on est susceptible de couvrir
  - Positionnement qualitatif ; quelle qualité à quel coût pour quel enjeux
  - Positionnement capacitaire ; quel capacité, positionnement partenariat
- **Appréhender un interlocuteur du secteur public**
  - Identifier les bonnes personnes
  - Comprendre les enjeux de son interlocuteur (enjeux fonctionnels, financiers, réglementaire, hiérarchique...)
  - Identifier les modes de prise de la décision
  - Créer de l'empathie
  - Les règles du jeu de la négociation lors d'une consultation (préservation du secret industriel et commercial)
- **Comprendre l'articulation générale d'un acte d'achat**
  - Présentation des cycles budgétaires et de leur incidence sur le processus de décision
  - Rappel des procédures existantes et de la posture commerciale dans chaque cas
- **Exploiter l'information disponible pour arbitrer sa réponse**
  - Calibrer son organisation commerciale
  - Technique du « weighted pipe » d'évaluation de la charge commerciale à consentir pour atteindre ses objectifs
  - Organisation d'une réponse à appel d'offres
- **Répondre à un appel d'offres**
  - Les pièges à éviter
  - Modéliser sa propre démarche (Travaux pratiques)
  - Comment optimiser son offre (présentation et contenu)
- **Débat: Questions/Réponses avec les participants**
- **CONCLUSION DE LA SESSION**

# Comment remporter ses marchés publics ? (Module théorique)

## Objectifs:

- Appréhender le code des marchés publics, ses enjeux et les spécificités de la commande publique.
- Découvrir les dernières nouveautés du code des marchés publics.
- Comprendre les principales procédures d'achat

## Public Cible:

- Les directeurs généraux souhaitant comprendre les enjeux du CMP.
- Les responsables commerciaux.
- Les responsables administratifs.
- Les responsables financiers.

## Formations Associées:

- *Préparer une démarche commerciale proactive envers les administrations - p.05*
- *Répondre à un marché dématérialisé dans la pratique - p.14*

## Formateur:

**Monsieur Emmanuel Doïn,**  
Consultant et formateur en marchés publics et finances publiques.  
Il a été acheteur pour la Marine Nationale jusqu'en 2001 et contrôleur des finances dans le cadre de la comptabilité spéciale des investissements. Son approche pédagogique est très dynamique.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction:

- Présentation des enjeux de la commande publique
- Présentation des acteurs du CMP
- Présentation des Accords-Cadres Vs Marchés Publics
- Présentation des seuils

### ■ Les Procédures et les délais de Publicité (formalisées Vs non formalisées):

- Les moyens de connaître les publicités émises
- Décrypter une publicité
- Interpréter les seuils

### ■ Stratégie d'achat et délais des procédures:

- MAPA
- AOO (Appel d'offre ouvert)
- AOR (Appel d'offre restreint)
- PN (Procédure négociée)
- Dialogue compétitif

### ■ Dématérialisation des procédures / Système d'acquisition dynamique

### ■ Organiser son dossier de réponse:

- Comment constituer sa candidature et son offre?

### ■ Notions relatives au paiement des marchés:

- Avances forfaitaires / facultatives
- Acomptes
- Prix

### ■ Articulation entre les anciens et le nouveau code

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Vos marchés publics dans la pratique (Module pratique)

## Objectifs:

Une fois les connaissances théoriques acquises, il reste à apprendre à les mettre en pratique.

- Constituer sa réponse dans le cadre d'un appel d'offres; la partie commerciale et le dossier administratif.
- Adapter votre ingénierie commerciale au contexte des appels d'offres
- Apprendre à distinguer ses marges de manoeuvre vis-à-vis de l'administration

## Public Cible:

**Pré-requis:** Maitriser les bases du code des Marchés Publics ou avoir suivi le module théorique (p.6)

- Toute personne qui est en contact commercial avec des administrations dans le cadre du montage des dossiers de réponse aux appels d'offres.

## Formations Associées:

- *Répondre à un marché dématérialisé dans la pratique*
- p.14

## Formateur:

**Madame**

**Marie-Anne Donsimoni,**

Responsable Juridique contrats aux Aéroports de Paris, elle y assure depuis plus de 15 ans la responsabilité et le contrôle des Marchés Publics, le conseil et l'assistance juridique auprès du Directeur (Immobilier et Marchés Publics).

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction:

- Rappel des principes fondamentaux du code des marchés publics et impacts pratiques
- Rappel des différentes procédures

### ■ TP individuel

- Présentation de publicités (AAPC)
- Passer de la lecture au décryptage

### ■ TP Collectifs:

Répondre à un marché public dans le cadre des différentes procédures:

- MAPA
- Appel d'offre ouvert / restreint
- PN (Procédure négociée)
- Dialogue compétitif

### ■ Quelle organisation pour répondre à un appel d'offre?

### ■ TP en groupe:

Constitution du dossier de réponse:

- Présentation d'une candidature
  - Présentation d'une offre
  - Constitution d'un dossier administratif
- Présentation / Synthèse

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Le Code des Marchés Publics en un jour

## Objectifs:

- Découvrir les nouvelles règles de passation
- Maîtriser le principe du calcul des seuils et de définition des besoins
- Les procédures avec et sans formalisme (MAPA, Appel d'offre ...)
- Respecter les règles de publicité

## Public Cible:

- Acheteurs publics, collectivités voulant initier ou actualiser leurs connaissances générales du code des Marchés Publics.

## Formations Associées:

- *La rédaction des pièces du marché p.13*

## Formateur:

**Monsieur Pierre Kramarz**, Consultant et formateur spécialisé en marchés publics. Il a occupé pendant près de 10 ans le poste de Responsable Marchés Publics de la cité des sciences et ensuite du Centre d'Etude Spaciales. Il a également largement contribué à l'édition du "Guide pratique rédactionnel des Marchés Publics "

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- **Champ d'application et principes fondamentaux**
  - Marchés publics et accords-cadres
  - Principes généraux de la commande publique
  - Qui doit appliquer le CMP ? Quelles sont les exceptions ?
- **Préalables à la passation des marchés**
  - La détermination du besoin à satisfaire
  - Formulation des spécifications techniques et détermination du prix
  - Les critères de sélection des offres et leur pondération
- **Seuils et règles de calcul**
  - Définition et mode de calcul des seuils et obligations de publicité
- **Composition du DCE**
  - CCAG ; CCTG
  - Acte d'engagement ; Règlement de la consultation
  - CCAP ; CCTP
  - Formulaire de réponses
- **Procédures de passation des marchés publics**
  - Marchés à procédure adaptée
  - Procédures formalisées
- **Achèvement de la procédure et contrôle**
  - Rapport de présentation
  - Informations aux candidats (Pièces communicables)
  - Notification du marché public / Avis d'attribution
  - Fiche de recensement économique des marchés publics
  - Contrôle des marchés publics
- **Exécution des marchés publics**
  - Exécution administrative et financière des marchés publics
  - Dispositions relatives à la sous-traitance
- **Débat: Questions/Réponses avec les participants**
- **CONCLUSION DE LA SESSION**

Nous vous proposons en complément de cette session sur les généralités du Code des Marchés Publics quelques ateliers pratiques et formations plus spécifiques (cfr sommaire)

# Les entités soumises à l'Ordonnance du 06 Juin 2005

## Objectifs:

- Connaître les principales règles de fond et de forme devant être respectées par les personnes non soumises au code des marchés publics
- Faire une analyse comparative entre les règles imposées par le code des marchés publics et celles imposées par l'ordonnance.
- Analyser les différents cas de jurisprudence afin de mieux comprendre comment mettre en application ces règles

## Public Cible:

- Toute personne qui est en charge des achats et/ou du suivi des dossiers d'appels d'offres et d'exécution de ces marchés au sein d'une entité soumise à l'ordonnance du 6 juin 2005 (non soumise au CMP)

## Formations

### Associées:

- *Sécurisez vos procédures de marchés - p.11*

## Formateur:

**Maître Sébastien Palmier,**  
Avocat à la cour, spécialisé en marchés publics et délégations de services publics. Diplômé du D.E.S.S. Contentieux de Droit Public et de l'I.D.P.A. , il s'est spécialisé en matière de marchés publics auprès des collectivités territoriales et des entreprises.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Présentation générale du cadre juridique de l'ordonnance du 6 juin 2005
- Présentation des différentes procédures de passation de l'ordonnance du 6 juin 2005
- Les règles à respecter concernant la publicité des marchés soumis à l'ordo du 6 juin 2005
- Les règles à respecter concernant les délais de mise en concurrence
- Les règles à respecter concernant la sélection des candidats
- Les règles à respecter au stade de la sélection des offres
- Sécuriser et organiser la négociation dans les marchés soumis à l'ordo du 6 juin 2005
- L'achèvement de la procédure de passation des marchés soumis à l'ordo du 6 juin 2005
- La communication des pièces concernant les marchés soumis à l'ordo du 6 juin 2005
- Les voies de recours ouvertes aux candidats évincés
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Suivez et appliquez les mises à jour du code des marchés publics

## Objectifs:

- Etre informé en permanence des dernières nouvelles réformes.
- Apprendre en théorie et dans la pratique comment assurer une bonne transposition des nouveaux textes dans votre pratique quotidienne.

## Public Cible:

Pré-requis: Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Acheteurs publics et entreprises voulant actualiser leurs connaissances du code des Marchés Publics.

## Formations Associées:

- *Les Contentieux en Marchés Publics p.25*
- *La dématérialisation des Marchés Publics p.14 et 15*

## Formateur:

**Monsieur Pierre Kramarz**, Consultant et formateur spécialisé en marchés publics. Il a occupé pendant près de 10 ans le poste de Responsable Marchés Publics de la cité des sciences et ensuite du Centre d'Etude Spéciales. Il a également largement contribué à l'édition du "Guide pratique rédactionnel des Marchés Publics "

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Les réformes de décembre 2008
- Les nouveaux seuils de publicité et de mise en concurrence
  - Les MAPA et le nouveau seuil de 20 000 € HT
  - Les nouveaux seuils des marchés de travaux
  - L'utilisation des profils d'acheteur
- Les accords cadres et les marchés à bons de commande
  - Prévoir ou non un minimum et un maximum en quantité ou en valeur
  - Prévoir de n'indiquer qu'un minimum ou qu'un maximum
- Les nouveautés concernant les candidatures et les offres
  - Les niveaux minima de capacité
  - La suppression de la Commission d'appel d'offres de l'Etat
  - La fin de la double enveloppe
  - Une pondération non obligatoire pour la procédure du concours
- Une dématérialisation accrue
  - Mise en ligne des DCE en mapa
  - La transmission des offres par voie électronique
  - Cession de créances et dématérialisation
- La gestion financière des marchés
  - Les modifications relatives à l'avance
  - Les délais de paiements et les intérêts moratoires
- Le développement de l'achat éco responsable
  - Le Plan Administration Exemple (Circulaire du 3 décembre 2008)
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Sécurisez vos procédures de marchés publics

## Objectifs:

Nombreux sont les cas de contentieux qui peuvent être rencontrés suite à une erreur commise lors de la rédaction des documents de consultation des entreprises.

- Apprendre dans la pratique comment assurer systématiquement la sécurité juridique de vos procédures de marchés
- Eviter tout contentieux.

## Public Cible:

**Pré-requis:** Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Agents des administrations, organismes publics, collectivités, qui sont en charge des achats publics et/ou de la rédaction des dossiers d'appels d'offres.

## Formations Associées:

- *Les Contentieux en Marchés Publics - p.25*

## Formateur:

**Monsieur Pierre Kramarz,** Consultant et formateur spécialisé en marchés publics. Il a occupé pendant près de 10 ans le poste de Responsable Marchés Publics de la cité des sciences et ensuite du Centre d'Etude Spaciales. Il a également largement contribué à l'édition du "Guide pratique rédactionnel des Marchés Publics "

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Sécuriser la rédaction de l'avis d'appel public (AAPC)
- Sécuriser le choix du support de publicité
- Sécuriser la rédaction du règlement de la consultation et des cahiers des charges (CCAP et CCTP)
- Sécuriser le déroulement de la procédure
  - Comment calculer et respecter les délais de mise en concurrence?
  - Les comportements à adopter face aux questions des candidats
- Sécuriser l'analyse des candidatures et des offres
  - Comment assurer la régularisation des candidatures ?
  - Les limites dans les documents pouvant être exigés des candidats
- Sécuriser l'analyse des offres
  - Les risques contentieux au stade du choix des critères de jugement des offres et de la sélection des offres
  - Les demandes de précisions et de compléments
  - La possibilité de rectifier les erreurs et la mise au point des offres
- Sécuriser les négociations avec les candidats
  - La négociation des offres : étendue et limites
  - Le respect de l'égalité entre les candidats
- Sécuriser le choix de l'attributaire du marché
  - Le délai d'engagement des soumissionnaires
  - L'obligation d'information des candidats évincés
  - Les modalités pratiques de l'information et les précautions à prendre
- Assurer la sécurité juridique de la communication des pièces du marché
  - La possibilité pour les candidats de réclamer les pièces du marché
  - Le contenu et la nature des documents communicables
  - La protection du secret des affaires
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# De la Définition du besoin à l'Analyse des offres

## Objectifs:

- Mieux analyser les besoins pour mieux les exprimer
- Utiliser des critères de choix pertinents pour sélectionner la meilleure offre
- Comprendre et savoir utiliser la pondération
- Savoir apprécier et évaluer les offres de prix

## Public Cible:

**Pré-requis:** Maîtriser les bases du code des Marchés Publics ou avoir suivi la formation "Le code des Marchés Publics en un jour" (p.8)

- Agents des administrations, organismes publics, collectivités en charge du montage des dossiers d'appels d'offres

## Formations Associées:

- *Le Code des Marchés Publics en un jour - p.08*

## Formateur:

### Monsieur **Azdine AYAD**

Directeur Adjoint à la Commande publique dans une collectivité de 100.000 habitants. Acheteur public depuis 1999, il est particulièrement spécialisé dans l'achat de fournitures courantes et services. Dans le cadre d'une démarche qualité sur l'achat il a aujourd'hui la responsabilité de la formation interne des acheteurs et de l'optimisation économique de l'achat.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Introduction:
- Pourquoi définir son besoin avec précision ?
  - Obligation réglementaire (art 5 CMP)
  - Permet de cibler le type de produit et les fournisseurs visés
    - Quantité / Qualité
- Comment définir son besoin en quantité ?
  - En fonction de son budget
  - En fonction de leur récurrence et de leur transversalité
- Exercice sur les bordereaux de prix
- Comment définir la qualité ou le type de produit?
  - L'analyse fonctionnelle:
    - Le fournisseur propose la solution en fonction de la finalité décrite.
    - On ne raisonne pas en produit mais en fonction du résultat attendu.
- Déterminer son niveau de résultat en fonction de la finalité
- Exprimer son besoin de manière fonctionnelle
  - Les résultats / L'environnement
- Exercices et travaux pratiques
- Cahier des charges fonctionnel
  - Quantité / Qualité
  - Importance de l'environnement dans la définition du besoin.
- L'aspect du cycle de vie d'un produit
  - Bien connaître le secteur économique dans lequel on travaille.
- Exercice final et évaluation des acquis
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# La rédaction des pièces du marché

## Objectifs:

- Connaître le cadre juridique de la rédaction des pièces d'un marché
- Connaître les éléments constitutifs du dossier de consultation des entreprises
- Connaître les clauses minimales et interdites d'un marché
- Savoir rédiger des clauses adaptées au besoin

## Public Cible:

Pré-requis: Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Agents des administrations, organismes publics, collectivités, qui sont en charge les achats publics et plus particulièrement de la rédaction des dossiers d'appels d'offres.

## Formations Associées:

- *Le Code des Marchés Publics en un jour - p.08*

## Formateur:

### Monsieur **Azdine AYAD**

Directeur Adjoint à la Commande publique dans une collectivité de 100.000 habitants. Acheteur public depuis 1999, il est particulièrement spécialisé dans l'achat de fournitures courantes et services. Dans le cadre d'une démarche qualité sur l'achat il a aujourd'hui la responsabilité de la formation interne des acheteurs et de l'optimisation économique de l'achat.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- **Le cadre juridique de la rédaction des pièces d'un marché public**
  - Les différents types de marchés publics (fournitures, services et travaux)
  - Les pièces constitutives du marché ;
  - Le dossier de consultation des entreprises (DCE)
- **Les documents constitutifs du marché**
  - Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP)
  - Présentation des cinq nouveaux CCAG
  - Les clauses obligatoires du CCAP dans les procédures formalisées
  - Les adaptations à prévoir selon l'objet du marché public
- **L'acte d'engagement (AE)**
  - Le caractère obligatoire de l'acte d'engagement
  - Le contenu de l'acte d'engagement et ses annexes
- **Le règlement de la consultation (RC) et les formulaires administratifs**
  - Les clauses essentielles du RC dans les procédures formalisées
  - Les clauses du RC dans les procédures adaptées
  - La portée juridique des formulaires administratifs
- **Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP)**
  - Spécificités du CCTP par rapport aux autres pièces
  - Structure générale et contenu du CCTP et les clauses interdites du CCTP
- **Les documents relatifs à l'exécution, au suivi et à la fin du marché**
  - Lettres de reconduction
  - Avenants et décisions de poursuivre ; Bons de commande
  - Courriers de mise en demeure ; Lettres de résiliation
- **Exercices qui seront proposés au cours de la journée :**
  - Rédiger un AAPC en Appel d'offres ouvert européen
  - Rédaction d'un CCAP ; Rédaction d'un RC
  - Rédaction d'un acte d'engagement
  - Rédaction du rapport de présentation (art 79 du CMP)
- **Débat: Questions/Réponses avec les participants**
- **CONCLUSION DE LA SESSION**

# Répondre à un marché dématérialisé dans la pratique

## Objectifs:

- Maîtriser les règles de la passation électronique des marchés publics
- Comprendre et maîtriser l'usage du certificat électronique
- Être en mesure de répondre par voie électronique à une consultation dématérialisée quelle que soit la plate-forme de dématérialisation hôte.
- Prendre en compte les contraintes organisationnelles liées à la dématérialisation.

## Public Cible:



- Les opérateurs économiques qui répondent aux appels d'offres publics et qui souhaitent continuer à le faire au delà de 2010!!

## Formations Associées:

- *Suivez et appliquez les mises à jour du code des marchés publics - p.10*

## Formateur:

### Madame Gaëlle Joseph

Juriste spécialisée en droit de la commande publique au sein d'une importante CCI, elle a été sélectionnée pour ses compétences et pour sa pratique dans le domaine des marchés publics dématérialisés.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfFrance.fr](http://www.mpfFrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Acquisition des connaissances relatives aux obligations réglementaires de la dématérialisation des marchés publics.
- Comment télécharger rapidement les DCE ?
- Comprendre et maîtriser l'usage du certificat électronique.
  - Principes fonctionnels et organisationnels
  - Choix, usage et cycle de vie du certificat électronique
- Acquisition des éléments permettant la mise en œuvre dans l'entreprise d'un processus structuré de réponse aux appels d'offres publics.
  - Fonctionnalités des plateformes de dématérialisation (PFD)
  - Pré requis techniques pour dialoguer avec une PFD
- Être en mesure de répondre par voie électronique à une consultation dématérialisée quelle que soit la plate-forme de dématérialisation hôte.
  - Inscription – Fiche d'identification, sets de connexion, ...
  - Gestion des échanges avec les donneurs d'ordres
  - Création des enveloppes de réponse au format électronique
  - Approche méthodologique de gestion électronique des documents
- Démonstration : Déroulement du processus de préparation et de dépôt de candidature électronique sur une PFD test + mise en situation avec PC mis à disposition des participants (1 pour 2 ou 3 pers pour permettre une mise en application directe).
- Simulation d'une séance d'ouverture des offres dématérialisées par une CAO (afin de voir l'envers du décor)
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# La Dématérialisation de vos procédures de Marchés Publics

## Objectifs:

- Maîtriser les règles de la passation électronique des marchés publics
- Connaître le fonctionnement des enchères électroniques inversées
- Savoir mettre en ligne un DCE et procéder à une séance d'ouverture dématérialisée
- Prendre en compte les contraintes organisationnelles liées à la dématérialisation

## Public Cible:

**Pré-requis:** Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Agents des administrations, organismes publics, collectivités, qui sont en charge des achats publics de la mise en ligne jusqu'à l'ouverture des offres.

## Formations Associées:

- *Le Code des Marchés Publics en un jour - p.08*

## Formateur:

### Madame **Gaëlle Joseph**

Juriste spécialisée en droit de la commande publique au sein d'une importante CCI, elle a été sélectionnée pour ses compétences et pour sa pratique dans le domaine des marchés publics dématérialisés.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Introduction : Internet en bref
- Les textes fondateurs de la dématérialisation de la passation des marchés publics
  - Les directives européennes
  - Derniers changements du code des marchés publics sur le sujet
- La dimension technique de la dématérialisation de la passation des marchés publics
  - Les principales garanties de la sécurité technique d'une procédure dématérialisée
  - Les contraintes organisationnelles à intégrer
- Réaliser une procédure dématérialisée d'appel d'offres ouvert
  - L'organisation de la publicité
  - Les obligations de la personne publique
  - Les obligations des candidats
  - Principe de déroulement d'une procédure dématérialisée
- Les enchères électroniques inversées
- Le système d'acquisition dynamique
- Simulations et mises en situations
  - Fonctionnalités des plateformes de dématérialisation (PFD)
  - Pré requis techniques pour dialoguer avec une PFD
  - Processus de mise en ligne des AAPC et des DCE
  - Simulation d'une séance d'ouverture des offres dématérialisées par une CAO
  - Contraintes rencontrées par les entreprises dans le cadre du processus de dépôt de candidature électronique sur une PFD
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Marchés à Procédures Adaptées (MAPA)

## Objectifs:

- Maîtriser le cadre juridique spécifique qui est d'application dans les MAPA
- Passer vos procédures adaptées en toute sécurité
- Analyses des différents vecteurs de publicités envisageables
- Quid de la jurisprudence du Conseil d'Etat en la matière ?

## Public Cible:



- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités chargés des commandes à faibles montants.
- Les fournisseurs qui répondent à des marchés publics ou qui veulent se lancer dans les marchés publics

## Formations Associées:

- *Le Code des Marchés Publics en un jour - p.08*
- *Comment remporter ses marchés publics? - p.06*

## Formateur:

**Monsieur Cyril Grenon,**  
Juriste-Expert Marchés Publics au Ministère de la Justice.  
Ses expériences dans le domaine de la formation (auprès du Ministère de l'Équipement, de la culture, du CNRS, de la DAFAG) garantissent un apprentissage pédagogique de qualité. Il est titulaire d'un DESS droit des affaires/contrats internationaux.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction

- Contexte juridique et enjeux des procédures adaptées
- Définition et périmètre des MAPA

### ■ Champ d'application des MAPA

- Périmètre des marchés passés selon une procédure adaptée (art. 28)
- Périmètre des marchés passés selon une procédure allégée (art. 30)

### ■ Modalités d'appréciation des seuils

- Principes applicables (fondements modalités de mise en oeuvre)
- Simplification des règles de computation (services / fournitures)
- Quid en cas de dépassement d'un seuil ?

### ■ Supports et contenu de la publicité adaptée (art 28 & 30)

- Appréciation du caractère adapté de la publicité (jurisprudence)
- Analyses des différents vecteurs de publicités envisageables
- Intérêt et limite de la publicité de la presse régionale et/ou sur le réseau Internet

### ■ Modalités d'organisation de la consultation

- Délais de consultation minimum
- Modalités de sélection des candidatures
- Modalités de choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Obligation de dématérialiser les procédures adaptées ?
- Nécessité de rédiger un guide interne ?

### ■ Modalités d'attribution et de contrôle des MAPA

- Compétence de la CAO dans le cadre des MAPA art 28 et 30
- Identification de la personne habilitée à signer les MAPA
- Etendue du contrôle de légalité en matière de procédure adaptée

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Délégations de Services Publics; Evitez les pièges !

## Objectifs:

- Réussir la passation d'une DSP sans fragiliser la procédure
- Optimiser ses chances de réussite comme candidat à une DSP
- Organiser efficacement son pouvoir de contrôle en tant que délégant
- Anticiper les pièges juridiques susceptibles d'être rencontrés pendant l'exécution d'une DSP

## Public Cible:

Pré-requis: Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités qui travaillent sur l'organisation de passation ou sur le suivi d'exécution d'une DSP
- Les fournisseurs qui souhaitent connaître les contraintes liées à la passation de DSP ou qui souhaitent gérer l'exécution d'une DSP

## Témoignage:

«*Formation conforme à mon attente. Orateur professionnel et efficace*»

Mr Lebreton, Sodemel

## Formateur:

Maître

**Jean-Michel Communier**

Docteur en droit public et avocat au barreau de Paris. Il a pratiqué le droit public des affaires dans différents cabinets d'avocats. Il enseigne le droit public à l'Université de Paris-Sud. Depuis 2001, Senior Counsel au sein du département droit public du cabinet Bird & Bird à Paris où il se concentre sur les DSP.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Comment éviter la requalification d'une DSP en marché public?
  - Notion de délégation de service public.
  - Distinction avec les marchés publics et les autres contrats publics
  - Approche juridique, économique et financière.
- Les précautions à prendre lors du lancement de la procédure
  - Les commissions à consulter avant le lancement de la procédure
  - La rédaction du rapport de lancement de la procédure
  - Les pièges à éviter dans le cadre des AAPC
  - Comment rédiger le DCE et anticiper sur les clauses délicates du futur contrat de DSP?
- Eviter les ruptures d'égalité de traitement lors de l'analyse des candidatures et des offres
  - Réception, analyse des dossiers de candidature et établissement de la liste des entreprises retenues pour le dépôt d'une offre
  - Les pièges de l'analyse des offres par les membres de la CDSP
  - La phase de négociation du contrat.
- Identifier et anticiper les pièges de l'exécution d'une DSP
  - Le pouvoir de contrôle du délégant et les limites de son pouvoir
  - La question du bouleversement de l'économie de la DSP et la passation des avenants
  - Les pièges liés aux évolutions techniques et tarifaires de la DSP
- La gestion du contentieux des DSP
  - Comment éviter le risque d'un déféré préfectoral?
  - Comment organiser un référé précontractuel?
  - Comment gérer amiablement les différends en cours d'exécution?
  - Comment gérer un contentieux en cas de bouleversement de l'économie de la DSP ou de sa résiliation anticipée?
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Accords-Cadres

## Objectifs:

- Gérer la définition du besoin et l'intégration des accords-cadres dans le DCE
- Maîtriser les critères de sélection des entreprises et les modalités de remise en concurrence
- Comment tirer profit des avantages l'accord-cadre??

## Public Cible:



- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités chargés des achats à caractère répétitif ou dont ils ne savent pas déterminer tous les éléments dès le départ.
- Les fournisseurs qui répondent à des marchés publics.

## Témoignage:

*« Très bon mélange entre théorie et conseils pratiques. Formatrice maîtrisant parfaitement son sujet. »*

Cécile Pagezy,  
Réunion des Musées Nationaux.

## Formateur:

**Madame Virginie Schirmer,**  
Juriste spécialiste en marchés publics au service central des marchés d'une importante CCI, elle y est en charge de la rédaction et de la passation des marchés publics et des accords-cadres. Elle anime régulièrement des formations sur le thème des marchés publics et des accords-cadres et a pu démontrer à ces occasions sa grande maîtrise du sujet et une excellente pédagogie.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction:

### ■ Présentation de l'accord-cadre: nouveauté du code des marchés publics 2006

- Le dispositif européen issu des directives européennes
- Le cadre juridique national
- Les accords-cadres: Définition, spécificité, rôle et présentation des différents types d'accords-cadres
- Avantages et inconvénients de l'accord-cadre
- Comparaisons avec le mécanisme des marchés à bons de commande

### ■ Le dossier de consultation des entreprises (DCE)

- La définition du besoin et l'intégration des accords-cadres dans le DCE
- Les clauses spécifiques à insérer

### ■ Les accords-cadres et la remise en concurrence des entreprises sélectionnées

- Procédures de passation des marchés fondés sur l'accord-cadre
- Critères de choix des entreprises et modalités de remise en concurrence

### ■ L'exécution des marchés

Difficultés d'exécution  
Les solutions

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# La rédaction d'un Accord-Cadre dans la pratique

## Objectifs:

- Maîtriser le fonctionnement des accords-cadres
- Savoir rédiger les pièces d'un accord-cadre
- Savoir rédiger les pièces d'un marché subséquent

## Public Cible:

**Pré-requis:** Avoir une connaissance théorique de l'accord-cadre ou avoir déjà participé à la formation MPF "Les Accords-Cadres" - p.18

- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités chargés des achats à caractère répétitif ou dont ils ne savent pas déterminer tous les éléments dès le départ.

## Témoignage:

*-«Bonne journée de travail permettant d'apprécier les avantages et conditions d'usage de l'accord-cadre. Bonne maîtrise du sujet par l'intervenant.»*

Mme Cécile Perez-Martin,  
Ville de Besançon

## Formateur:

**Monsieur**

**Alexandre Domanico**

Consultant formateur spécialiste en Marchés Publics, Juriste de formation. Il anime régulièrement des formations sur le thème des marchés publics et des accords-cadres et a pu démontrer à ces occasions sa grande maîtrise du sujet et une excellente pédagogie.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Définition et mode de fonctionnement des accords-cadres et des marchés subséquents
  - Définition des accords-cadres et des marchés subséquents
  - Présentation de la procédure
  - Le cadre juridique de la définition des besoins
- Organisation des documents
  - La répartition des documents entre l'accord-cadre et les marchés subséquents
  - Les pièces constitutives de l'accord-cadre
  - Les pièces constitutives des marchés subséquents
- La rédaction des pièces de l'accord-cadre (à partir d'un accord-cadre pour l'achat de papier)
  - L'exigence d'attractivité de l'accord-cadre
  - L'avis d'appel public à la concurrence
  - Rédaction des éléments contractuels
  - Rédaction des éléments de la consultation
    - Les critères
    - Les modes de dévolution
    - La forme du marché
    - La durée du marché
- La rédaction des pièces des marchés subséquents (à partir d'un accord-cadre pour l'achat de papier)
  - La consultation des entreprises
  - Les formes de remise des offres
  - Le contenu des offres
  - Le cas des accords-cadres multi-attributaires et sans mise en concurrence
- D'autres exemples d'accords cadres seront examinés (travaux et services)
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Le Dialogue Compétitif

## Objectifs:

- Détecter les cas où le recours au dialogue compétitif est à envisager.
- En dominer le fonctionnement, le déroulement et l'exécution.
- L'organisation des auditions; savoir qui est auditionné ? quelles modalités?
- Rédiger les pièces de la consultation et du programme fonctionnel.

## Public Cible:

Pré-requis: Formation plus complexe qui nécessite une réelle maîtrise des bases des marchés publics

- Les administrations, organismes publics, collectivités à la recherche de solutions répondant à des besoins hautement techniques.
- Les fournisseurs chargés de répondre aux appels d'offres.

## Témoignage:

*«Très instructive, dispensée avec intérêt par un formateur infatigable qui favorise les échanges entre participants »*

Jérôme Gerber, Sonacotra

## Formateur:

**Monsieur Richard Ganem**,  
Directeur des Affaires Juridiques au Conseil Régional de la Région Centre. Diplômé d'un DEA de droit public, il possède de nombreuses années d'expériences dans le domaine de l'achat public. Il a démontré lors des nombreuses formations qu'il a déjà animées auprès de l'Etat et des Collectivités, à la fois ses connaissances pointues dans le domaine des Marchés Publics et ses qualités de pédagogie.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction

- Les textes applicables

### ■ Les cas de recours à cette procédure

- En travaux (dans le cadre de la loi MOP ; hors loi MOP)
- Pour des prestations de services

### ■ Les pièges à éviter

- Avantages et inconvénients de la procédure
- Comparaison avec le marché de définition

### ■ La préparation de la consultation

- La définition du programme et des performances attendues
- La rédaction du dossier de consultation : contenu

### ■ Le lancement de la consultation (toujours restreinte)

- L'organisation de l'appel à candidatures
- La sélection des candidats

### ■ Analyse de dossiers de jurisprudence

### ■ Le déroulement de la procédure

- De l'AAPC à la publication de l'avis d'attribution

### ■ L'étude des Solutions

- Les conditions d'organisation et de déroulement du dialogue
- L'organisation des auditions

### ■ La fin du dialogue

- La consultation de tous les candidats ayant participé au dialogue
- Le choix:
  - \* Sélection / Evaluation / Attribution
  - \* Versements des primes (à qui et pour quel montant?)
- Finalisation du marché

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Le Dialogue Compétitif; mise en situation pratique

## Objectifs:

- Maîtriser le déroulement et le fonctionnement du Dialogue compétitif dans la pratique.
- Rédiger les pièces de la consultation et le programme fonctionnel.
- Savoir élaborer le questionnaire de dialogue et en évaluer les réponses.

## Public Cible:



Pré-requis: Avoir une connaissance théorique du dialogue compétitif ou avoir déjà participé à la formation MPF "Le dialogue compétitif" - p.20

- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités, souhaitant lancer un dialogue compétitif
- Les fournisseurs qui seront confrontés au dialogue compétitif

## Témoignage:

- « *Formateur pragmatique et donnant des exemples pratiques enrichissants et compréhensibles* »

Mme Cadeau-Poulain,  
Communauté urbaine de Bordeaux

## Formateur:

**Monsieur Richard Ganem,**  
Directeur des Affaires Juridiques au Conseil Régional de la Région Centre. Diplômé d'un DEA de droit public, il possède de nombreuses années d'expériences dans le domaine de l'achat public. Il a démontré lors des nombreuses formations qu'il a déjà animées auprès de l'Etat et des Collectivités, à la fois ses connaissances pointues dans le domaine des Marchés Publics et ses qualités de pédagogie.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

Lors de cet atelier, vous serez confrontés aux situations suivantes:

- La gestion d'une procédure de dialogue compétitif de A à Z:
  - Les participants seront invités à examiner l'ensemble des phases d'une procédure au moyen d'un cas concret.
  - La gestion des questionnaires et la traçabilité des échanges.
- La revue critique du programme fonctionnel:
  - Examen d'un cahier des charges de type « dialogue compétitif »
- La propriété intellectuelle des projets présentés par les candidats:
  - Revue des différentes positions exprimées par les candidats et des projets de lettre à adresser.
- La mise au point du marché, l'intégration des clauses de contrôle des résultats.
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Procédures Négociées

## Objectifs:

- Découvrir la procédure négociée étape par étape et en maîtriser les règles.
- Mesurer les conséquences de la négociation; pourquoi et comment négocier?
- Gérer la relation entre les acheteurs publics et les fournisseurs

## Public Cible:

Pré-requis: Formation plus complexe qui nécessite une réelle maîtrise des bases des marchés publics

- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités amenés à passer des marchés tout en leur permettant d'optimiser les négociations avec les opérateurs économiques.
- Les fournisseurs qui répondent à des marchés publics

## Témoignage:

*"La Négociation avec le secteur public paraît plus accessible suite à cette journée. Bon formateur qui a su associer la pratique à la théorie"*

Stéphane Roche, Altran.

## Formateur:

Monsieur **Emmanuel Doin**, Consultant et formateur en marchés publics et finances publiques. Il a été acheteur pour la Marine Nationale jusqu'en 2001 et contrôleur des finances dans le cadre de la comptabilité spéciale des investissements. Son approche pédagogique est très dynamique.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction:

### ■ Présentation de la réglementation applicable

- Le cadre Juridique : Le code des marchés et les directives européennes
- Principes fondamentaux
- Présentation rapide des procédures existantes
- Présentation rapide de l'évolution des procédures négociées (2001 - 2004 - 2006)

### ■ Présentation de la procédure 2006

- Avec publicité et mise en concurrence
- Sans publicité et sans concurrence

### ■ Définition fonctionnelle du besoin

- Identifier le potentiel de négociation

### ■ La négociation

- Principes
- Etendue / Limites
- Comment assurer le respect des principes fondamentaux du code des marchés publics?

### ■ Ateliers de cas pratiques

Fournitures courantes: exercice - débriefing  
Services: exercice - débriefing  
Travaux: exercice - débriefing

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Les techniques de négociation

## Objectifs:

- Apprendre à rester maître de la négociation
- Savoir élaborer un processus et une stratégie de négociation
- Être capable de négocier tout en respectant le cadre juridique imposé par le code des marchés publics

## Public Cible:



- Agents des administrations, organismes publics, collectivités qui souhaitent mener une négociation à bien
- Les fournisseurs qui souhaitent appréhender la négociation en marchés publics

## Témoignage:

*«Sujet très intéressant et ayant répondu pleinement à mes attentes.»*

Mme Brigitte Hamelin, CNAM de Tours

## Formateur:

Monsieur

**Jean-Claude ORIOLE,**

Formateur-consultant en marchés publics et responsable de projets d'achats à l'Etat-major de la Marine Nationale.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Introduction: définition de la négociation
  - Profil idéal de l'acheteur
  - Connaître les différents types et caractères de négociateurs pour mieux maîtriser les échanges
  - Le processus complet de la négociation ; l'approche gagnant/perdant (conflictuelle), gagnant/gagnant (coopérative)
- La communication dans la négociation
  - Programmation neurolinguistique (pnl)
  - Outils grammaticaux et verbaux
- Environnement des prix
  - Décomposition du prix de vente (achat) ddp et coûts
  - Quantité économique, courbe d'apprentissage, dégressivité des prix
  - Avances, acomptes, retenue de garantie
  - Formule de calcul des pénalités
  - Détermination de la zone favorable à l'achat
- Construction du dossier, structuration du devis
- Préparation de la négociation
  - Elaboration de la stratégie de négociation
  - Produit déjà acheté / produit nouveau
  - Analyse de coûts/analyse de la valeur, base de données
- Stratégie
  - Objection aux prix, tactique orientée vendeur ou acheteur
- Déroulement de la négociation
  - Mise en place et maintien de votre autorité
  - Argumentation, situation de blocage, concessions
  - Suivi efficace de la négociation
- Les étapes et points principaux de la négociation
- Exercices / Jeux de rôles
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Co-Traitance et Sous-Traitance dans les Marchés Publics

## Objectifs:

- Maîtriser les relations contractuelles entre entreprise et sous-traitant.
- Comprendre les liens juridiques entre le titulaire, le sous-traitant et l'administration.
- Quelles sont les différentes formes de groupement?
- Risques pénaux en cas de sous-traitance occulte, comment la détecter?

## Public Cible:



- Acheteurs Publics dans le cadre des marchés de travaux ou de services pour lesquels les fournisseurs auront recours à la sous-traitance ou à un groupement d'entreprises.
- Fournisseurs ayant recours à la sous-traitance dans le cadre des marchés publics.

## Témoignage:

*"Formation très pratique et complète. Animée avec beaucoup d'intérêt et de dynamisme."*

Chantal Bozon, Autocars Drache Gros

## Formateur:

### Madame Sylvie De Certeau

Ancienne responsable du bureau des marchés travaux et ingénierie à la Direction des Equipements à l'Assistance Publique aux Hôpitaux de Paris et avant cela, attachée territoriale au Conseil Général de la Seine Saint Denis. Elle est aujourd'hui Formatrice – Consultante en marchés publics et est référencée en tant que telle par l'IGPDE et l'IFORE.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Présentation de la réglementation applicable

- Le cadre Juridique : Loi 1334 du 31/12/75 modifiée en 2001
- Code des MP art 112 à 117: différence entre public et privé
- Relations contractuelles entre entreprise et sous-traitant
- Prestations pouvant être sous-traitées
- Agrément du sous-traitant

### ■ Responsabilités et modalités de paiement

- Conséquences de défaut d'acceptation (Cas pratiques)
- La sous-traitance en chaîne
- Paiement direct du sous-traitant et délais global (Cas pratiques)
- Conséquences sur la retenue de garanties
- Les responsabilités des différents partis
- Le sous-traitant et les CCAG
- La capacité technique des entreprises et des sous-traitants

### ■ La Co-traitance

- Art 51 du CMP: définition
- Nature juridique
- Forme du groupement: conjoint / solidaire
- Le mandataire
- Allotissement

### ■ Modification de la constitution du groupement

- Co-traitance et sélection des candidatures
- Les relations entre les entreprises du groupement
- Le paiement des entreprises groupées
- Défaillance d'un membre et solidarité
- La jurisprudence

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Contentieux en Marchés Publics

## Objectifs:

- Connaître les principales sources de contentieux en marchés publics.
- Connaître les différentes procédures contentieuses et leurs spécificités.
- Analyse des jurisprudences les plus significatives.

## Public Cible:

- Les agents des administrations, en charge des achats publics et/ou du suivi des dossiers d'appels d'offres publics et d'exécution de ces marchés.
- Toute entreprise en contact commercial avec des administrations dans le cadre du montage des dossiers de réponses aux appels d'offres.

## Formations Associées:

- *Le Code des Marchés Publics en un jour - p.08*

## Formateur:

**Maître Sébastien Palmier**, Avocat à la cour, spécialisé en marchés publics et délégations de services publics. Diplômé du D.E.S.S. Contentieux de Droit Public et de l'I.D.P.A., il s'est spécialisé en matière de marchés publics auprès des collectivités territoriales et des entreprises.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Les principales sources de contentieux dans la passation des marchés publics

- Les principales zones à risques au stade:
  - De la rédaction des documents contractuels (avis de publicité et règlement de la consultation, Cahiers des charges)
  - De la procédure de mise en concurrence
  - De l'examen des candidatures et des offres
  - De l'achèvement de la procédure
  - De la signature du marché

### ■ Le contentieux de la passation des marchés publics

- Présentation des apports de la jurisprudence du Conseil d'Etat du 16 juillet 2007, Sté Tropic Travaux Signalisation
- Le référé précontractuel
- Le référé suspension
- Le recours en nullité dirigé contre le contrat
- Le recours pour excès de pouvoir
- le recours de plein contentieux
- le déféré préfectoral

### ■ Le contentieux de l'exécution des marchés publics

- Le contentieux de la passation des avenants
- Le contentieux de la résiliation du marché
- Le contentieux du règlement du solde du marché
- Le point sur l'article 50 CCAG-Travaux et la réforme en cours
- Les conséquences de l'annulation d'un marché public

### ■ La prévention du contentieux et le règlement amiable des litiges

- Les clauses contractuelles permettant d'éviter les contentieux
- Les conditions de recours à la transaction
- Les conditions de recours à la conciliation
- La saisine du Comité régional de règlement amiable des litiges
- Les enjeux de la médiation et de l'arbitrage

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Le nouveau CCAG Travaux

## Objectifs:

- Mesurer les impacts de la refonte du CCAG travaux par rapport au précédent
- Maîtriser le contenu du nouveau CCAG Travaux
- Savoir mettre en œuvre les clauses du CCAG Travaux

## Public Cible:

Pré-requis: Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Les agents des administrations, organismes publics, collectivités chargés des marchés publics et/ou du suivi des dossier d'appels d'offres publics et d'exécution des marchés de travaux.
- Les fournisseurs qui répondent à des marchés de travaux.

## Formations Associées:

*Les Marchés Publics de Travaux*  
- p.29

## Formateur:

**Maître**

**Jean-Michel Communier**

Docteur en droit public et avocat au barreau de Paris. Il a pratiqué le droit public des affaires dans différents cabinets d'avocats. Il enseigne le droit public à l'Université de Paris-Sud. Depuis 2001, Senior Counsel au sein du département droit public du cabinet Bird & Bird à Paris où il se concentre sur les DSP.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Les impacts de la refonte du CCAG Travaux
- Comparaison des CCAG Travaux ancien et nouveau
  - Identifier les différents points/objets de la réforme du CCAG Travaux
  - Mesurer l'impact des modifications sur les marchés
- Harmonisation des différents CCAG
  - L'apparition des notions de bon de commande et d'ordre de service
  - La référence à la notion de protection de l'environnement
  - La réparation des dommages, les assurances
- Dispositions nouvelles propres au CCAG Travaux
  - La création d'une prime en cas de réalisation anticipée
  - La possibilité de prévoir des pénalités pour indisponibilité
  - La consécration de la dématérialisation dans les échanges
  - La question de la sous-traitance directe et indirecte
  - Les dispositions en matière de protection de la main d'oeuvre
- La mise en œuvre concrète des clauses CCAG Travaux
- L'identification des pièces du DCE et clauses concernées par le CCAG Travaux
- Les délais d'exécution et pénalités
- La gestion financière du marché de travaux
- Les contrôles et réceptions des travaux
  - La réception et le traitement des réserves
  - Les documents fournis après exécution
  - Les garanties et obligations du prestataire, les cas de forclusion
- Les modifications affectant le marché
  - Les avenants et décision de poursuivre
  - La mise en demeure, l'arbitrage et le règlement amiable des litiges
  - La résiliation du marché (les différentes hypothèses)
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Le Nouveau CCAG Fournitures Courantes et Services

## Objectifs:

- Maîtriser le CCAG Fournitures courantes et services par une étude détaillée
- Savoir rédiger des CCAP conformes au nouveau CCAG

## Public Cible:

Pré-requis: Avoir une connaissance de base du code des marchés publics

- Agents des administrations, organismes publics, collectivités, des services achats, marchés, comptables ou financiers en charge de la rédaction, la passation, le suivi ou le contrôle des marchés publics de fournitures et de services.
- Entreprises répondant à ces marchés.

## Formations Associées:

- *Suivez et appliquez les mises à jour du code des marchés publics - p.10*

## Formateur:

**Madame Sylvie De Certeau**

Ancienne responsable du bureau des marchés travaux et ingénierie à la Direction des Equipements à l'Assistance Publique aux Hôpitaux de Paris et avant cela, attachée territoriale au Conseil Général de la Seine Saint Denis. Elle est aujourd'hui Formatrice – Consultante en marchés publics et est référencée en tant que telle par l'IGPDE et l'IFORE. .

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Révision du cadre réglementaire des marchés de fournitures et services
  - La détermination des besoins et l'appréciation de l'homogénéité des achats
  - La typologie des achats fournitures courantes et services
- Les clauses contractuelles et la gestion du contrat
  - Définitions des différents termes
  - Obligations générales des parties – co-traitance et sous-traitance
  - Pièces contractuelles
- Les prix et les modalités de règlement
  - Forme des prix et variations
  - Contenu des demandes de paiement
- Les délais
  - Pénalités et primes
- Les modalités d'exécution
  - Lieux – transport - emballage
  - Livraison
- La constatation de l'exécution
  - Opérations de vérifications
  - Maintenance des prestations
  - Garantie
- Les conditions de résiliation
  - Evènements extérieurs au marché
  - Résiliation pour faute et ses conséquences
- Les différends et litiges
- De nombreux exercices permettront de comprendre les mécanismes de gestion de ces contrats tout au long de la journée.
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

Découvrez également nos formations sur les nouveaux CCAG PI et TIC sur [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)

# Les Marchés Publics de Maîtrise d'œuvre

## Objectifs:

- Réussir la préparation du marché :  
Choix de la procédure adéquate, maîtriser son déroulement
- Sécuriser l'exécution, le suivi et la fin du marché de la phase étude à la phase travaux.
- Identifier les responsabilités de chacune des parties

## Public Cible:

**Pré-requis:** Maîtriser les bases du code des Marchés Publics

- Toute personne qui est amenée à répondre aux appels d'offres de maîtrise d'œuvre.
- Toute personne au sein d'une administration, qui est en charge des marchés publics et/ou du suivi des dossiers d'appels d'offres publics et d'exécution de ces marchés.

## Témoignage:

*"Exposé très clair et instructif. Formatrice disponible à l'écoute de toutes les questions."*

Mr Daniel Expostat, MSA Nord

## Formateur:

**Madame Sylvie De Certeau**

Ancienne responsable du bureau des marchés travaux et ingénierie à la Direction des Equipements à la Direction des Equipements à l'Assistance Publique aux Hôpitaux de Paris et avant cela, attachée territoriale au Conseil Général de la Seine Saint Denis. Elle est aujourd'hui Formatrice – Consultante en marchés publics et est référencée en tant que telle par l'IGPDE et l'IFORE.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ La délimitation du cadre légal du Marché public de Maîtrise d'oeuvre

- L'hétérogénéité des textes applicables
  - La loi MOP et ses décrets d'application, l'ordonnance du 17 Juin 2004, le Code des marchés publics
  - L'impact de la réforme assurance construction et ses conséquences pratiques sur les Marchés de Maîtrise d'œuvre
  - La réforme du CCAG Travaux
- Les Cas de recours aux Marchés publics de Maîtrise d'œuvre
  - La distinction entre Maître d'ouvrage / Maîtrise d'ouvrage déléguée / Conduite d'opération : AMO / Maîtrise d'œuvre
  - Les missions confiées au Maître d'œuvre selon le type d'opération de travaux (Construction / Réhabilitation, Infrastructure)
- Cas Pratique: sur le thème de la définition des missions de Maîtrise d'oeuvre

### ■ La maîtrise et la réussite du déroulement de la procédure de passation

- La chronologie de passation d'un Marché public de Maîtrise d'oeuvre
- Le choix de l'attributaire du Marché de Maîtrise d'œuvre
- Cas pratique: Définition du besoin et rédaction du programme et du DCE

### ■ L'exécution administrative et financière du marché: de la phase "Etude" à la phase "Travaux"

- Le respect des engagements sur le coût de l'ouvrage
- La maîtrise des aléas, imprévus et modifications décidées par le Maître d'ouvrage
- Les sanctions applicables en cas de retard ou de défaillance du Maître d'oeuvre
- Le paiement du Maître d'oeuvre par élément de mission
- Cas pratique: Gérer les aléas au stade de la phase "Etude" et de la phase "Travaux"

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Marchés Publics de Travaux

## Objectifs:

- Réussir la préparation du marché :  
Choix de la procédure adéquate ...
- Sécuriser l'exécution, le suivi et la fin du marché.
- Identifier les responsabilités de chacune des parties.

## Public Cible:

**Pré-requis:** Maîtriser les bases du code des Marchés Publics

- Toute personne qui est amenée à répondre aux appels d'offres de marchés de travaux
- Toute personne au sein d'une administration, qui est en charge des marchés publics de travaux et/ou du suivi des dossiers d'appels d'offres publics et d'exécution de ces marchés

## Formations

### Associées:

- *Co-Traitance et Sous-Traitance dans les Marchés Publics - p.24*
- *Délégations de Services Publics; Évitez les pièges! - p.17*

## Formateur:

### Madame Sylvie De Certeau

Ancienne responsable du bureau des marchés travaux et ingénierie à la Direction des Equipements à l'Assistance Publique aux Hôpitaux de Paris et avant cela, attachée territoriale au Conseil Général de la Seine Saint Denis. Elle est aujourd'hui Formatrice – Consultante en marchés publics et est référencée en tant que telle par l'IGPDE et l'IFORE.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Environnement juridique

- Décrets, ordonnances, circulaires.
- Cahier des clauses administratives générales (CCAG Travaux)
- Cahier de clauses techniques générales applicable au travaux

### ■ Notions de travaux publics

- Passage en revue de jurisprudences significatives
- Distinction des marchés de travaux par rapport aux autres marchés.

### Intervenants aux marchés publics de travaux

- - Intervenants internes (Maître d'ouvrage et maître d'ouvrage délégué)
- Intervenants externes (coordonateur SPS, contrôleur technique,....)
- Relation maître d'ouvrage et maître d'œuvre

### ■ Procédures de passation et mode de dévolution des travaux

- Les seuils
- Evaluation du montant du marché
- Les délais
- Les procédures adaptées (MAPA), les AOO et AOR, le dialogue compétitif, les marchés négociés.
- Mode de dévolution : Allotissement ou marché unique
- Groupements d'entreprises et sous-traitance
- Variantes et options

### ■ Exécution financière des marchés de travaux

- Les prix (unitaires, forfaitaires, définitifs, fermes, révisables)
- Les avances et les acomptes
- Délais de paiement et intérêts moratoires

### ■ Ecueils à éviter dans l'exécution du marché

- Incident en cours d'exécution
- Délais d'exécution
- Ajournement et interruption des travaux, résiliation du marché

### ■ Eviter le contentieux

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Marchés Publics de Communication

## Objectifs:

- Connaître le cadre juridique entourant les marchés publics de communication.
- Gérer l'aspect du droit de l'image, droit d'auteur et droit des marques.
- Maîtriser les aspects de la loi Sapin.

## Public Cible:

Pré-requis: Maitriser les bases du code des Marchés Publics

- Toute entreprise active dans le domaine de la communication et répondant aux appels d'offres.
- Les agents des administrations ou responsables du service de la communication.

## Témoignage:

*"Approche de la formatrice très conviviale et pédagogique. Elle favorise et entretient les échanges entre les participants et la mixité du public est un plus. Formation très enrichissante."*

David Timmermans, DTPH International.

## Formateur:

**Madame Martine Hurstel**,  
Chef du service marchés de l'INRAP, elle a occupé le poste de Juriste du secteur culturel à la cité des sciences. Formatrice agréée par le Ministère des Finances auprès d'organismes de formation.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Introduction :
- Les types de marchés de communication
  - Marché de communication proprement dit
  - Marché d'achats d'espaces
  - Marché d'impression
  - Marché d'audiovisuel
  - Marché de graphisme
- Les textes à mettre en oeuvre
  - Le code de la propriété intellectuelle
    1. Le droit d'auteur
    2. Le droit des marques
    3. Le droit à l'image
    4. La loi Sapin
- Les procédures du code
  - Qualification des prestations de communication
  - L'article 30
  - La procédure adaptée
  - L'appel d'offres
  - Le dialogue compétitif
  - L'étude de définition
  - Les marchés négociés
- Les formes de marchés
  - L'accord-cadre
  - Les marchés à bons de commande
- Clauses à intégrer et marché type
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Marchés Publics d'Informatique

## Objectifs:

- Maîtriser les spécificités des marchés publics informatiques.
- Intégrer au mieux les clauses sensibles des pièces contractuelles de ces marchés.
- Gérer l'aspect de la propriété intellectuelle

## Public Cible:

**Pré-requis:** Maîtriser les bases du code des Marchés Publics

- Toute entreprise active dans le domaine de l'informatique (services, fournitures, travaux) et répondant aux appels d'offres.
- Les agents des administrations ou responsables de services informatiques en charge des achats d'informatique

## Formations Associées:

- *La Dialogue Compétitif - p.20*

## Formateur:

**Monsieur Richard Ganem,** Directeur des Affaires Juridiques de la région Centre. Diplômé d'un DEA de droit public, il possède de nombreuses années d'expériences dans l'achat public. Il a aussi occupé le poste de responsable des marchés de l'INRIA.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

### ■ Introduction

- Spécificités des marchés publics d'informatique par rapport aux autres marchés publics

### ■ Présentation du contexte législatif et réglementaire

- Règles applicables
- Présentation des contraintes (problème des marques / question du prêt de main d'oeuvre / spécifications techniques)

### ■ Présentation des options de l'acheteur:

- Formes de marché: à bons de commande et/ou à tranches conditionnelles
- Propriété intellectuelle des logiciels: les 5 hypothèses
- Evolutions technologiques
- Formes de prix/offres promotionnelles

### ■ Le dossier de consultation des entreprises

- La marge de manœuvre du fournisseur/prestataire
- Le ccag applicable : ccag fcs - ccag pi - ccag tic
- Définition du besoin
- Examen des clauses spécifiques relatives aux prix, aux responsabilités, à la propriété intellectuelle, aux garanties, à la réception, à la gestion des évolutions

### ■ Les différents types de marchés informatiques

- Le marché d'achat de matériel et de maintenance
- Le marché de concession de droit d'utilisation de progiciel et de maintenance
- Le marché de réalisation de logiciel spécifique et de maintenance

### ■ Rappel de la démarche globale de l'acheteur

### ■ Débat: Questions/Réponses avec les participants

### ■ CONCLUSION DE LA SESSION

# L'achat d'Énergie par les personnes publiques

## Objectifs:

- Se familiariser avec les nouveaux acteurs, les textes et la terminologie du secteur.
- Connaître les obligations pesant sur les acheteurs publics d'énergie.
- Sécuriser le volet juridique et technique de ces marchés.

## Public Cible:

Pré-requis: Maîtriser les bases du code des Marchés Publics

- Toute personne publique qui est en charge de l'achat d'énergie.
- Tous opérateurs économiques qui ont un rapport direct ou indirect avec les marchés d'énergie.

## Témoignage:

*"Très intéressante et bénéfique pour une application immédiate car intervient dans un domaine précurseur"*

Mme Anne Dautel, SYDEV

## Formateur:

**Monsieur Jean-Serge Salva**

Directeur des affaires juridiques du SIGEIF (Syndicat Intercommunal pour le Gaz et l'Electricité en Ile-de-France) depuis 2002. Il a notamment participé à la mise en place du premier grand appel d'offres européen de fourniture de gaz naturel pour le compte d'un groupement de commandes de 143 collectivités publiques franciliennes.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- **Le processus européen de la libéralisation**
  - La coexistence de deux secteurs
  - La mise en concurrence des fournisseurs : obligation ou faculté?
  - Acheteurs publics « éligibles » : un statut ambivalent
  - Les contraintes spécifiques résultant du CMP
  - L'attitude d'Edf et de Gdf sur le terrain
- **Les conditions préalables à la mise en concurrence**
  - L'expression quantitative et qualitative des besoins
  - Les services associés à la fourniture
- **La concertation préalable avec les fournisseurs**
  - Allotissement ou marché global
  - Contrat unique ou contrat d'accès au réseau de distribution
  - La date de début et la durée d'exécution du marché
- **Les regroupements d'acheteurs publics**
  - Intérêts - limites - modalités
  - Les points clés d'une convention constitutive
- **La clause de prix**
  - Les conditions pour obtenir un prix ferme
  - Quelle formule d'indexation choisir?
- **La sélection des candidatures et des offres**
  - Les différents critères de choix des offres
  - La méthodologie d'analyse
- **Les spécificités du règlement des factures**
  - La fiscalité propre à l'énergie
- **Illustrations et cas pratiques**
  - Retours d'expériences sur quelques appels d'offres
  - Etude commentée d'un modèle de cahier des charges
- **Débat: Questions/Réponses avec les participants**
- **CONCLUSION DE LA SESSION**

# Les Marchés Publics Hospitaliers

## Objectifs:

- Maîtriser les nouvelles règles à appliquer pour l'expression des besoins
- Faire de l'accord-cadre le nouvel outil de l'achat hospitalier
- Connaître les spécificités du régime juridique des groupements de commandes
- Mesurer l'incidence des nouvelles règles imposées au secteur hospitalier privé à but non lucratif

## Public Cible:

**Pré-requis:** Maîtriser les bases du code des Marchés Publics

- Tous les acteurs de la fonction « achat-approvisionnement » des hôpitaux publics ou des établissements hospitaliers privés à but non lucratif.
- Les fournisseurs et industriels de la santé qui souhaitent mieux connaître le nouveau cadre juridique et économique dans lequel s'inscrit l'achat hospitalier.

## Témoignage:

*"Formation ayant complètement répondu à mes attentes. Intervenant sympathique et très compétent"*

Mr Grégory Restivo, Auxi-Export

## Formateur:

**Monsieur Pierre Kramarz,** Consultant et formateur spécialisé en marchés publics. Il a occupé pendant près de 10 ans le poste de Responsable Marchés Publics de la cité des sciences et ensuite du Centre d'Etude Spaciales. Il a également largement contribué à l'édition du "Guide pratique rédactionnel des Marchés Publics"

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- Introduction :
- Les nouvelles règles applicables à la définition et l'expression des besoins
  - Le recours aux spécifications techniques (exigences fonctionnelles et performances)
  - L'interdiction des clauses de nature discriminatoire
  - L'élaboration et la mise en œuvre de la grille de critères pondérés
  - Les facteurs clefs de succès : étude préalable du marché, modalités d'association des utilisateurs et experts, etc.
  - Les règles spécifiques à appliquer aux accords-cadres et marchés à bons de commandes
- L'accord-cadre : nouvel outil de l'achat hospitalier
  - Intérêt et champ d'application à l'hôpital
  - La passation des accords-cadres et marchés subséquents
  - La rédaction du contenu des accords-cadres et marchés subséquents
  - Le recours aux accords-cadres dans les groupements de commandes
- L'importance des dispositions contractuelles
  - Les dispositions relatives aux prix et à la maîtrise de leur évolution
  - Le contrôle de la bonne exécution du marché et les sanctions applicables
  - Les clauses incitatives et les plans de progrès
  - Les nouveaux CCAG
  - Le régime contractuel spécifique des groupements de commandes
- Les autres nouveautés à prendre en compte
  - La dématérialisation
  - L'essor du référé précontractuel : dernières tendances de la jurisprudence
  - Le nouveau régime juridique applicable au secteur hospitalier à but non lucratif
- Débat: Questions/Réponses avec les participants
- CONCLUSION DE LA SESSION

# Les Achats Publics Durables

## Objectifs:

- Maîtriser le cadre institutionnel de l'achat public durable
- En appréhender les enjeux dans une politique de coût global
- Connaître les principaux référentiels utilisables pour la rédaction des différentes pièces des marchés publics
- Disposer de premiers éléments de méthode et de motivation pour une démarche efficace

## Public Cible:

Pré-requis: Maîtriser les bases du code des Marchés Publics

- Agents des administrations, organismes publics, collectivités soucieuses du respect de l'environnement
- Entreprises souhaitant mettre en avant le développement durable dans leur réponse aux marchés.

## Formations

### Associées:

- *Le Code des Marchés Publics en un jour - p.08*
- *Comment remporter ses marchés publics? - p.06*

## Formateur:

Monsieur

**Jean-Claude ORIOLE**

Formateur-consultant en marchés publics et responsable de projets d'achats à l'état major de la Marine Nationale.

## Conditions:

Durée: 1 Journée (7 heures)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme de la journée

- **L'achat public durable : une nouvelle obligation pour l'acheteur public**
  - Définition, périmètre, enjeux, finalités
- **Travaux pratiques :**
  - Analyse des textes officiels permettant de construire la feuille de route de l'acheteur public durable d'ici 2010.
  - Textes officiels (code des marchés publics, articles 5, 6, 14, 45, ..., PNDD, circulaires, normes, système EMAS, charte, agendas 21, Natura 2000, les éco-labels, la démarche HQE, ...)
- **Contexte européen et international**
  - Présentation d'expériences réussies au sein d'autres collectivités locales
- **La question des référentiels**
- **Travaux pratiques :**
  - Quizz de sensibilisation
- **Panorama des référentiels utilisables dans l'achat public durable**
  - PNAAPD, guides, ...
  - Eléments méthodologiques pour un bon usage (spécifications, limites,..)
- **Etude de cas**
  - Les stagiaires travailleront sur les voies à prendre dans leur organisme pour intégrer à bon escient le développement durable dans les marchés publics
- **Comment piloter le changement dans les organisations?**
  - Eléments de méthodes, politique et stratégie, tableaux de bord,...
- **Débat: Questions/Réponses avec les participants**
- **CONCLUSION DE LA SESSION**

# Les Formations sur mesure dans vos locaux

**MPF** vous offre la possibilité d'organiser dans vos locaux toutes les formations décrites dans ce catalogue ainsi que des formations sur mesure répondant à vos besoins sur le thème des Marchés Publics.

## Le principe

L'idée est d'expliquer, au cours de cette session, tous les éléments pertinents des mécanismes qui régissent les marchés publics en adéquation avec votre fonctionnement interne.

Nous venons, au sein de votre entité, donner à votre équipe d'achat (pour les administrations) ou à votre équipe commerciale (pour les entreprises) une formation pratique et personnalisée sur les marchés publics.

## Objectif

Le contenu sera adapté en fonction de votre demande et des questions que vous vous posez en matière d'achats publics. A la fin de la formation, chaque participant possédera une base solide qui lui servira immédiatement dans la pratique quotidienne de son activité. Cette formation permettra également d'imaginer et de mettre en place des procédures internes adaptées à vos objectifs.

**Durée :** Une ou plusieurs journée(s)

**Prix :** A partir de 2250€ H.T. (Sur devis)

Voici quelques unes des formations sur mesure que nous avons réalisées :

- **CCI Ile de la Réunion**, Deux Journées de formation sur le thème des marchés publics d'informatique
- Intervention lors d'un congrès organisé par **Clovis Location** sur le thème des marchés publics
- **Dow Agro Sciences**, une Journée d'initiation aux marchés publics lors de leur réunion stratégique annuelle
- **Cour d'appel d'Orléans**, une Journée de formation sur les MAPA
- **CRCI Basse Normandie**, Nombreuses sessions d'une Journée de formation sur les marchés publics
- **Spigraph**, Suite à la réalisation d'un audit, une journée formation.
- **Ministère des affaires étrangères**, une Journée de formation sur le thème des marchés publics d'informatique
- **Service de l'information aéronautique de Bordeaux**, deux Journées de formation « Les Procédures Négociées »
- Intervention lors d'un congrès organisé par la **Chambre Nationale des Entreprises de Traduction**, sur le thème « Marchés publics de traduction et d'interprétariat »
- **Conseil Général du Val de Marne**, une Journée de formation « Les Marchés Publics de communication »
- **Techni-Sud**, Deux Journées de formation sur le thème « Rempporter les Marchés Publics de Travaux »
- **Port Autonome de Paris**, 2 sessions d'une journée de formation « Sécurisez vos procédures »
- **Préfecture du Nord**, une Journée de formation « Les marchés publics de Maîtrise d'Œuvre »
- **Service industriel de l'aéronautique (Armée de l'air), Base d'Ambérieu**, deux journées de formation « Le Code 2006 des Marchés Publics en un jour » et « Les Marchés à Procédures Adaptées (MAPA) »
- **Unilever Relais d'or Miko**, 3 sessions d'une journée sur le thème « Le code 2006 un jour pour savoir convaincre sur les décideurs de l'approvisionnement alimentaire du secteur public »
- **Hôpital d'Antrain**, Une journée sur le thème « La réforme du Code des Marchés Publics (2009) »
- **Syndicat SMJ, Spécialistes Matériels de parcs et Jardins**, Deux Journées de formation « Rempporter ses Marchés Publics » et « Ateliers de cas pratiques »
- **Formabat, Fédération du Bâtiment Franche-Comté**, 4 sessions de 3 journées de formation sur le thème « Rempporter ses Marchés Publics », « Ateliers de cas pratiques » et « Les Marchés Publics de Travaux »
- 2 sessions d'une journée « Répondre à un marché dématérialisé »

# "Cycle d'initiation au métier d'acheteur public"

## Objectifs:

- Maîtriser les règles de base et les principes fondamentaux du code des marchés publics.
- Maîtriser le cadre réglementaire des MAPA afin d'en simplifier autant que possible la passation.
- Connaître les documents constitutifs d'un marché et en maîtriser la rédaction.

## Public Cible:

- Les agents en charge des achats publics ou qui le seront prochainement au sein d'une institution soumise au code des marchés publics

## Formateurs:

### Mr **Azdine Ayad,**

Directeur Adjoint à la Commande publique dans une collectivité de 100.000 habitants.

### Mr **Pierre Kramarz,**

Ancien responsable Marchés Publics de la cité des sciences et du Centre d'Etude Spaciales.

### Mr **Cyril Grenon,**

Juriste-Expert Marchés Publics au Ministère de la Justice.

## Conditions:

Durée: 5 Journées (à suivre en cycle ou à la carte)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

## Programme du cycle:

### ■ Jours 1 et 2

#### "A la découverte du code des marchés publics":

Ces deux journées indissociables seront entièrement dédiées à l'ensemble des règles significatives du code des marchés publics, des procédures, des seuils... afin de se familiariser aux usages des marchés publics et de prendre connaissance des derniers changements apportés au code.

Les participants seront mis "en situation" grâce à de nombreux exercices. Car un bon achat passe aussi par une bonne définition du besoin et par la rédaction d'un bon DCE.

### ■ Jours 3 et 4

#### "Simplifiez vos MAPA!":

Plus souples que les marchés soumis à la réglementation stricte appliquée aux appels d'offres, les MAPA sont néanmoins soumis à une certaine rigueur. C'est vous, en tant qu'acheteur qui devrez définir le cadre réglementaire de vos MAPA, ces journées vous aideront à établir des règles moins contraignantes que celles applicables pour les appels d'offres, tout en restant cohérentes afin de sécuriser vos MAPA. De nombreux cas pratiques viendront ponctuer cette matière. Ces deux journées sont indissociables.

### ■ Jour 5

#### "La rédaction des pièces du marché":

Une fois l'environnement juridique propre aux marchés publics acquis sur le plan théorique, il convient d'apprendre à le mettre en pratique.

Cette journée a pour but de vous apprendre dans la pratique, quelle sont toutes les pièces qui doivent constituer un marché public et comment les rédiger. Nombreux sont les cas de contentieux qui peuvent être rencontrés suite à une erreur commise lors du lancement d'une procédure d'achat. Nous ferons donc référence à quelques cas pratiques et jurisprudences pour vous aider à agir de façon préventive.

# "Les marchés publics et les entreprises"

## Cycle de 5 jours (complet ou à la carte)

### Objectifs:

- Maîtriser les règles de base et les principes fondamentaux du code des marchés publics.
- Maîtriser le cadre réglementaire des MAPA afin d'en simplifier autant que possible le traitement.
- Connaître les documents constitutifs d'un dossier de réponse et en maîtriser la rédaction et la présentation.
- Apprendre à détecter les marchés publiés mais aussi à anticiper les besoins des acheteurs publics.
- Maîtriser parfaitement en théorie et dans la pratique la dématérialisation des marchés publics.

### Public Cible:

- Les personnes au sein d'entreprises, qui sont en charge du montage des dossiers de réponses aux appels d'offres ou qui sont en contact commercial avec les administrations.

### Formateur:

#### Mr **Azdine Ayad**,

Directeur Adjoint à la Commande publique dans une collectivité de 100.000 habitants.

#### Mr **Emmanuel Doin**,

Ancien acheteur de la Marine Nationale

#### Melle **Gaëlle Joseph**,

Juriste en droit de la commande publique au sein d'une importante CCI.

#### Mme **Marie-Anne Donsimoni**,

Responsable Juridique contrats aux Aéroports de Paris

#### Mr **Michaël Perez**,

Consultant-expert en Marchés Publics

### Conditions:

Durée: 5 Journées (à suivre en cycle ou à la carte)

Prix et Dates: [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)  
ou calendrier annexe

### Programme du cycle

#### ■ Jour 1

##### "Comment remporter ses marchés publics?":

Pour comprendre les enjeux et les modes de passation des marchés publics nous vous proposons une vision globale de la réglementation et de ses impacts sur votre démarche commerciale.

Cette journée vous apportera une vision exhaustive du code tout en mettant l'accent sur les derniers changements apportés par les réformes.

#### ■ Jour 2

##### "Vos marchés publics dans la pratique":

Pour mettre en œuvre opérationnellement ses connaissances du code des marchés publics, savoir présenter son savoir faire dans le respect des obligations imposées par le code des marchés publics, des ateliers de travaux pratiques vous seront proposés tout au long de cette journée.

#### ■ Jour 3

##### "Les marchés à procédures adaptées (MAPA)"

En dessous des seuils réglementaires, les marchés publics présentent une plus grande souplesse pour tous (procédures adaptées), mais, ils restent néanmoins encadrés par une réglementation qu'il convient de maîtriser et de respecter !

Vous apprendrez, comment vous positionner lorsque vous répondez à un MAPA, mais aussi à cerner quels sont les droits et les devoirs des acheteurs publics et des fournisseurs dans le cadre d'un MAPA.

#### ■ Jour 4

##### "Préparer une démarche commerciale proactive vis-à-vis des administrations":

En plus de bien maîtriser l'art de répondre à un marché public, il est important d'être capable de bien se positionner commercialement aux yeux des clients publics potentiels. Préparer une démarche proactive, fixer des objectifs stratégiques, identifier les bons interlocuteurs du secteur public, créer de l'empathie, optimiser son image et son offre...

#### ■ Jour 5

##### "Répondre en pratique à un marché dématérialisé "

Dès 2010, les administrations pourront exiger des offres exclusivement dématérialisées. Afin de ne pas vous laisser prendre au dépourvu, il est temps de vous y préparer. Des PC seront mis à la disposition des stagiaires pour les exercices de mise en situation et les simulations de remise des offres.

# Les services de Consultance

Des années durant, MPF a accumulé une expérience unique en matière d'assistance aux administrations et aux sociétés dans le cadre de l'application pratique et correcte de la réglementation des marchés publics.

Ce savoir faire, nous le mettons à votre service pour vous aider à réaliser vos marchés publics de manière efficace et efficiente. Nous vous guidons dans le labyrinthe de la réglementation en vigueur.

## MPF vous propose les services suivants:

### 1. Pack conseil:

Vous avez une question au sujet d'un marché public:

Vous pouvez profiter de notre expertise et expérience par simple e-mail ou par téléphone.

Ce pack comprend :

- Des heures de conseils et d'études dans le domaine des marchés publics, par mail ou par téléphone (décomptées par quart d'heures)
- En fonction du domaine précis sur lequel porte votre demande vous serez dirigé vers un de nos spécialistes

Nous vous proposons dès-lors de faire l'acquisition d'un pack horaire de manière à bénéficier d'un tarif préférentiel et de minimiser l'ampleur de la gestion administrative à chaque intervention.

Pack 5H: 900€ H.T. - Pack 10H: 1700€ H.T. - Pack 20H: 3000€ H.T.

Remarque : Nos experts peuvent également intervenir à la carte au tarif horaire de 200 H.T.

### 2. Accompagnement lors de vos procédures de marchés publics:

Les consultants MPF réalisent pour vous une procédure complète d'achat public: depuis la définition du besoin jusqu'à la réception des offres et l'exécution du marché. Nous intervenons aussi pour tout problème propre aux marchés publics.

### 3. Accompagnement lors de vos réponses aux procédures de marchés publics:

Nous réalisons pour vous une réponse complète à une procédure de marché public. Nous intervenons aussi pour tout problème propre aux marchés publics.

### 4. Rédaction de guide d'achat:

Nous rédigeons pour vous un guide d'achat détaillant la passation des différentes procédures et comprenant des CCAP, CCTP et autres pièces du marché type. Ce guide vous donnera une structure conforme pour rédiger simplement vos marchés publics.

### 5. Rédaction de guide de réponse aux marchés:

Nous rédigeons pour vous un guide de réponse détaillant une réponse personnalisée aux différentes procédures. Ce guide vous donnera une structure conforme pour rédiger simplement vos réponses aux marchés publics.

### 6. Body-Shopping:

Si vous êtes confrontés à un manque de personnel ou à une surcharge de travail, nous pouvons détacher chez vous un jour, une semaine, un mois, ou une année un de nos experts afin que vous puissiez faire face à ce besoin. Ceux-ci, grâce à leur expérience et à leur connaissance, interviennent rapidement en endossant les nombreuses fonctions différentes inhérentes aux marchés publics.

### 7. Assistance lors de contentieux:

MPF en collaboration avec un réseau d'avocats spécialistes, vous assiste lors de vos contentieux aussi bien lors de vos recours ou lors de conciliation, en phase de lancement de procédure ou en cours d'exécution.

# INFORMATIONS DIVERSES

---

## Nouveautés et projets en cours

### Les nouveaux CCAG

**Les nouvelles versions des 4 CCAG (FCS, Travaux et tout dernièrement TIC et PI) ont été publiées en cette fin d'année 2009.**

Nous avons directement mis au programme des formations de mise à jour sur chaque thème afin de vous permettre de mettre en application au plus vite ces nouveautés dans votre pratique quotidienne des Marchés publics.

Vous trouverez les programmes détaillés de nos formations sur les CCAG FCS et Travaux dans cette brochure (p. 26 - 27), ceux des CCAG PI et TIC sont disponibles sur notre site internet ( [www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr) ).

### Formations en cours de développement

- Les marchés publics d'assurances
- Les prix dans les marchés publics

**Les brunchs de l'actualité jurisprudentielle** => ces brunch seront organisés 4 x par an et vous permettront de suivre l'évolution des jurisprudences afin de tenir compte de ces interprétations dans votre pratique quotidienne des marchés publics. Il vous sera possible de vous inscrire à la carte ou via un abonnement annuel.

## Prise en charge de vos formations

**MPF est un organisme de formation disposant d'un numéro de déclaration d'existence (11 950 37 649 5).** De ce fait, l'ensemble de nos formations peuvent faire l'objet d'une prise en charge complète ou partielle par les organismes collecteurs auxquels vous êtes éventuellement affiliés. N'hésitez pas à vous renseigner !

# Abonnement de Veille Commerciale MPF

L'Abonnement MPFrance: être informé de tous les marchés publics!

- Plus de **4500 clients en Europe** nous font confiance
- **Complet**: nous suivons **toutes** les sources publiant des marchés publics.
- **Sûr**: vous êtes au courant de **tous** les appels d'offres dans votre secteur.
- **Rapide**: tous les matins, vous recevez un courriel avec votre sélection d'opportunités
- **Efficace**: vous gagnez du temps et de l'argent.

## Les marchés publics?

Tous les établissements publics et collectivités locales, doivent obligatoirement publier leurs intentions d'achat. En moyenne, nous recueillons plus de **820.000** publications d'appels d'offre par an! Et ... parmi toutes ces appels d'offre, il y en a qui sont **intéressants pour vous!**

## Qu'est-ce que l'abonnement MPFrance?

MPFrance s'occupe de rassembler **toutes les publications** des marchés publics. Dans cette masse d'informations, nous sélectionnons pour vous, sur base de **lectures humaines**, les publications qui vous intéressent et vous les envoyons **immédiatement par courriel**.

## Sources des publications

MPFrance assure une veille quotidienne de toutes les publications issues des marchés publics. Ceci représente plus de 820.000 Appels d'offres par an ou un budget annuel de plus de 120 milliards d'euros, soit environ 10% du PIB. La liste ci-dessous reprend tous les supports imposés aux organismes publics afin de faire connaître leurs intentions d'achats. Ces sources sont mises à jour et ajoutées quotidiennement à notre base de données afin de vous apporter un service fiable et complet.



**Le Boamp**  
MPFrance possède une licence officielle du BOAMP.



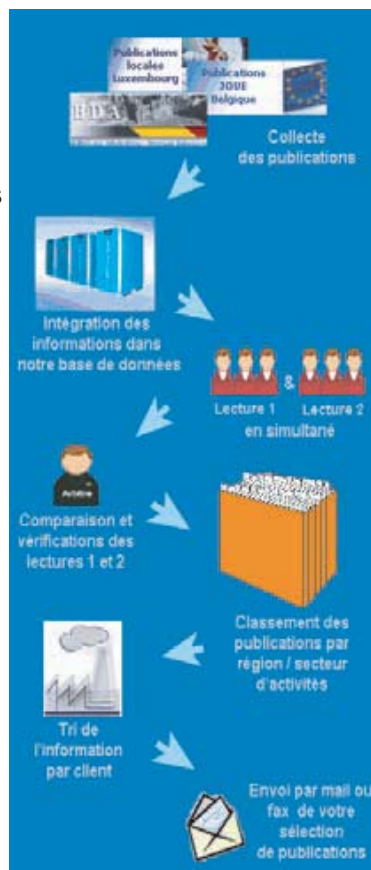
**Le JOUE**  
MPFrance possède une licence officielle du JOUE.

**Les Supports Libres :** ( PQR, JAL, Sites internet,..)



Vous pouvez donc trouver ces AO sur une presse locale, des journaux d'annonces légales, les sites internet des organismes publics, des sites portails, ou encore les journaux officiels. Ceci représente plus de 900 titres de presses et 8000 sites internet que MPF peut veiller pour vous !

## Classement des publications



- 1) Collecte de l'information
- 2) Intégration de toutes les publications collectées dans notre base de données
- 3) Lecture des informations par deux groupes de 60 personnes, en simultanément
- 4) Comparaison et vérification des lectures par une équipe dédiée à l'arbitrage
- 5) Classement des publications par région / secteur d'activités
- 6) Tri des publications par profil de client
- 7) Envoi aux clients de leurs sélections de publications

# Abonnement de Veille Commerciale MPF Suite

## Pourquoi dois-je prendre un abonnement MPFrance?

Pour ne manquer aucun marché, il faut, avant tout disposer **rapidement** de **toute** l'information qui vous concerne!

Cette recherche quotidienne vous prend du temps et coûte de l'argent. Nous vous offrons la solution. Nous ne sélectionnons que les opportunités qui vous intéressent et vous les envoyons directement.

## Système de recherche performant...

Le système de recherche est basé sur une **analyse manuelle** de chaque publication. Cette analyse humaine peut, si vous le désirez, s'accompagner d'un système performant **de recherche par mots-clés**.

## Des formules adaptées à vos besoins

Chaque abonnement est créé **sur mesure pour votre entreprise** en fonction de vos secteurs d'activités.

Vous pouvez à tout moment modifier votre propre profil de sélection via l'interface web!

De plus, vous pouvez choisir entre différentes types abonnements en fonction des besoins de votre société.

Type d'abonnement :	Basic	Pro	ProPlus
Sélection humaine, envoi par email quotidien	✓	✓	✓
Accès au module statistique	✓	✓	✓
Exportation vers excel	✓	✓	✓
Création de dossiers de classement de vos appels d'offres	✓	✓	✓
Interface web pour gérer les publications reçues	✓	✓	✓
Plusieurs utilisateurs (Pro: maximum 5 utilisateurs)		✓	✓
Multiplés profils de recherche: chaque utilisateur reçoit ce dont il a besoin		✓	✓
Gestion de votre profil via l'interface web			✓

Fiable et abordable...

Nous effectuons ce travail pour plus de 4500 clients en Europe, ce qui nous permet de vous garantir **les meilleurs prix du marché!**

Téléphonez-nous au **0810 811 085** pour **plus de renseignements**.



# Demande d'information à faxer au 01 77 75 93 35

---

Société / Administration : .....

M. / Mme. (contact) : .....

Fonction : .....

Adresse : .....

Tél : ..... Fax : .....

Siret : .....

Email : .....

Je souhaite des informations sur les formations suivantes :

.....  
.....  
.....  
.....

Je souhaite recevoir le nouveau calendrier de formations 2010

Par mail : .....

Par Courrier.....

Date et Signature :

Retournez-nous ce formulaire par **Fax au 01 77 75 93 35**



# **MPF - La puissance d'un groupe international**

---

## **MPF Marchés Publics France**

19, Boulevard Malesherbes  
75008 Paris

Tel: 08 10 81 10 85  
Fax: 08 10 04 91 70  
[formation@mpfrance.fr](mailto:formation@mpfrance.fr)  
[www.mpfrance.fr](http://www.mpfrance.fr)

## **EBP**

Avenue Brg. E. Demunter, 3  
B-1090 Bruxelles

Tel: 02 420 68 60  
Fax: 02 425 85 58  
[info@ebp.be](mailto:info@ebp.be)  
[www.ebp.be](http://www.ebp.be)

## **EBP - NL**

Hoogoordreef, 9  
1101 BA Amsterdam

Tel: 0800 023 27 18  
Fax: 0800 023 27 19  
[info@ebpnl.com](mailto:info@ebpnl.com)  
[www.ebpnl.com](http://www.ebpnl.com)