

DEVENIR CHARGÉ(E) DE COMMANDE PUBLIQUE



Votre Interlocuteur
Juridique

Comprendre et gérer les principales étapes d'une procédure de commande publique.

Cette formation permet d'acquérir une méthodologie complète pour participer à la préparation, à la passation et au suivi des marchés publics.

POUR QUI ?

- Agents débutant en commande publique
- Assistants ou gestionnaires marchés
- Agents en prise de poste
- Agents administratifs souhaitant se spécialiser
- Professionnels souhaitant évoluer vers la commande publique

OBJECTIFS

- comprendre les principes fondamentaux de la commande publique ;
- identifier les différentes étapes d'une procédure ;
- savoir définir et analyser un besoin ;
- comprendre le choix d'une procédure ;
- participer à la préparation d'une consultation ;
- analyser les candidatures et les offres ;
- comprendre les principales règles d'exécution d'un marché.

PROGRAMME

MODULE 1 – LES FONDAMENTAUX

- Principes fondamentaux
- Sources juridiques
- Acteurs de la commande publique
- Vocabulaire essentiel
- Responsabilités des différents intervenants

MODULE 2 – LA DÉFINITION DU BESOIN

- Identifier le besoin
- Définir les caractéristiques de l'achat
- Estimer le montant
- Allotissement
- Nomenclature et regroupement des achats
- Anticipation et programmation

MODULE 3 – LE CHOIX DE LA PROCÉDURE

- Seuils et procédures
- Publicité
- Mise en concurrence
- Procédures adaptées
- Procédures formalisées
- Points de vigilance

MODULE 4 – LA PRÉPARATION DE LA CONSULTATION

- Dossier de consultation des entreprises
- Règlement de consultation
- Acte d'engagement
- CCAP
- CCTP
- Critères de sélection
- Publicité et calendrier

MODULE 5 – L'ANALYSE DES CANDIDATURES ET DES OFFRES

- Vérification des candidatures
- Analyse des offres
- Critères et sous-critères
- Méthodes de notation
- Rapport d'analyse
- Classement des offres
- Attribution

MODULE 6 – L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

- Suivi administratif et contractuel
- Modifications du marché
- Avenants
- Pénalités
- Révisions de prix
- Difficultés d'exécution
- Fin du marché

MODULE 7 – MÉTHODOLOGIE PROFESSIONNELLE

- Organiser un dossier
- Suivre les échéances
- Identifier les points de vigilance
- Sécuriser les différentes étapes
- Travailler avec les services prescripteurs

MODULE 8 – CAS PRATIQUE COMPLET

De la définition du besoin jusqu'à l'exécution du marché à travers un cas pratique permettant de mobiliser les connaissances acquises.

COMPÉTENCES VISÉES

Préparation des consultations · Gestion des procédures · Analyse des offres · Suivi contractuel · Méthodologie · Sécurisation des marchés

FORMAT

16 heures · 100 % visioconférence · Individuel ou petit groupe

Supports pédagogiques · Exercices · Cas pratique complet

TARIFS

Formation seule : 590 € / Formation + mentorat* 3 mois : 1 190 € (*Mentorat = un accompagnement complémentaire pour mettre en pratique les connaissances acquises.)

[→ S'inscrire à la formation](#)